

Betrachtungen zur theoretischen und empirischen Fruchtbarkeit des Konzeptes "Sozialkapital"

Jans, Manuel

Postprint / Postprint

Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Jans, M. (2007). Betrachtungen zur theoretischen und empirischen Fruchtbarkeit des Konzeptes "Sozialkapital". *Sozialwissenschaftlicher Fachinformationsdienst soFid*, Organisations- und Verwaltungsforschung 2007/1, 9-45.
<https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-206608>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Betrachtungen zur theoretischen und empirischen Fruchtbarkeit des Konzeptes „Sozialkapital“¹

Manuel Jans

1 Problemstellung und Vorgehensweise

Der Begriff des „Sozialkapitals“ wird seit einigen Jahren verstärkt sowohl in der organisations- und managementtheoretischen Literatur als auch in der Praktikerliteratur verwandt. So finden sich z.B. Beiträge zur Erklärung von Karriereerfolg (Burt 1992, 1997; Podolny/Baron 1997), von Firmenaufösungen (Pennings/Lee/van Witteloostuijn 1998), der Generierung von (Ahuja 2000) und dem Ausmaß an Innovationen in Organisationen (Tsai/Ghoshal 1998), der Leistung von Teams (Ancona/Caldwell 1992a, 1992b), des Niveaus von Vorstandsgehältern (Belliveau/O'Reilly/Wade 1996) und dem Einkommen von Managern (Boxman/De Graaf/Flap 1991; Meyerson 1994), von Konflikten zwischen Arbeitsgruppen (Nelson 1998), der Restrukturierung von Unternehmen (Schulman/Anderson 1999), von unethischem Verhalten in Organisationen (Brass/Butterfield/Skaggs 1998), der Beschäftigungspraktiken in einem Call-Center (Fernandez/Castilla/Moore 2000), der Arbeitsplatzmobilität von Angestellten (Friedman/Krackhardt 1997) und von F&E-Mitarbeitern (Gabbay/Zuckermann 1998), der Diffusion von Wissen in Organisationen (Hansen 1999, 2000; Kogut 2000), der Netzwerkbildung von „Start-up“-Unternehmen (Walker/Kogut/Shan 1997), der Generierung von intellektuellem Kapital in Unternehmen (Nahapiet/Ghoshal 1998), der generellen ökonomischen Leistungsfähigkeit von Firmen (Baker 1990) und der Bedeutung von Sozialstrukturen und deren Zusammenhänge mit der Personalpraxis für den Unternehmenserfolg (Leanna/Van Buren 1999). Auch in der Praktikerliteratur findet das Sozialkapitalkonzept Niederschlag: So finden sich z.B. Ratschläge, wie man mit Sozialkapital den persönlichen (Berufs-)Erfolg steigern kann (Baker 2000) oder wie Unternehmen ihre Leistungsfähigkeit durch Sozialkapital befördern können (Cohen/Prusak 2001; Lesser 2000a; Prusak/Cohen 2001). Die Verbreitung des Sozialkapitalgedankens lässt sich auch mit der Erscheinung von Übersichtsbeiträgen (Adler/Kwon 2000; Foley/Edwards 1999; Lin 1999; Nahapiet/Ghoshal 1998, Portes 1998; Sandefur/Laumann 1998; Woolcock 1998) und Sammelbänden (Leenders/Gabbay 1999; Lesser 2000b; Lin/Cook/Burt 2001) dokumentieren.

So vielfältig wie die Erkenntnis- und Erklärungsinteressen dieser theoretischen und empirischen Beiträge sind, sind auch die in diesen Beiträgen verwendeten Sozialkapitalkonzepte. Diese unterscheiden sich i.d.R. maßgeblich in ihrer theoretischen Fundierung, ihrer konkreten Konzeptionalisierung und Operationalisierung, der Stellung des Sozialkapitals im Kausalzusammenhang u.v.m. Es ist festzustellen, dass der Begriff des Sozialkapitals relativ inflationär und zudem undifferenziert benutzt wird, um zahlreiche und inhaltlich divergente Sachverhalte darzustellen und zu erklären. Es gibt weder eine einheitliche Verwendung des Begriffes Sozialkapital in der Forschung und Praxis noch besteht ein wissenschaftlicher Konsens über die wesentlichen Definitionsmerkmale des Konzeptes. Dieser fehlende Konsens erschwert nicht nur die wissenschaftliche Diskussion, sondern auch den Vergleich der (sich bisweilen widersprechenden) empirischen Ergebnisse und die Anwendung der Erkenntnisse aus der Sozialkapitalforschung auf die betriebliche Praxis.

1 Zuerst erschienen unter Manuel Jans: Internes Arbeitspapier des Lehrstuhls für Personalwirtschaft, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Universität Essen, 2001.

Häufig wird der Begriff Sozialkapital auch mit anderen Begriffen, wie z.B. Vertrauen oder Sozialstruktur gleichgesetzt, was die Frage aufkommen lässt, ob da nicht zumindest einer der beiden Begriffe – inhaltliche Ähnlichkeit vorausgesetzt – theoretisch überflüssig sei. Diese und ähnliche Fragen lassen sich aber nur beantworten, wenn das Konzept Sozialkapital oder dessen zentrale Merkmale klar definiert sind und somit eine eindeutige Abgrenzung zu anderen Konzepten und Kausalzusammenhängen zulassen.

Im weiteren Verlauf des Beitrags soll deshalb geklärt werden, (a) *welche verschiedenen Sozialkapitalkonzepte verwandt werden und nach welchen Kriterien sich diese unterscheiden lassen* und (b) *wie fruchtbar diese Konzeptionen in Hinsicht auf die theoretische Fundierung und Erklärung organisations- und personalwissenschaftlicher Fragestellungen sowie deren empirischer Erforschung sind*.

Um diese Fragen zu beleuchten, wird wie folgt vorgegangen: Zunächst wird im zweiten Kapitel ein kurzer historischer Überblick über die Genese des Sozialkapitalbegriffs dargestellt. Nach dieser Einführung wird im *dritten Kapitel* die Vielfalt von Sozialkapitalkonzepten anhand prototypischer Sozialkapitaldefinitionen veranschaulicht. Mittels mehrerer organisations- und personalwissenschaftlich relevanter analytischer Kriterien sollen hierbei die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der verschiedenen Sozialkapitalkonzepte herausgearbeitet werden. Auf dieser Basis wird im *vierten Kapitel* der theoretischen und empirischen Fruchtbarkeit des Sozialkapitalkonzeptes nachgespürt. Hierzu werden die Konzepte in Hinsicht auf die Kriterien Eindeutigkeit und Präzision, mittels dieser auf die Fruchtbarkeit der Konzepte geschlossen werden kann, diskutiert. Darüber hinaus wird auch das mögliche forschungsheuristische Potential des Konzeptes thematisiert und eine Diskussion eng verwandter Konzepte geführt. Zu guter Letzt werden noch kurz in *Kapitel Fünf*, auf Basis der konstatierten Defizite des Konzeptes, mögliche Entwicklungslinien des Konzeptes in Hinsicht auf eine Verwendung für organisations- und personalwissenschaftliche Fragestellungen sowie damit verbundene Forschungsfragen skizziert.

2 Eine kurze Geschichte des Sozialkapitals

Bevor die analytische Auseinandersetzung mit dem Konzept Sozialkapital erfolgt, soll an dieser Stelle kurz die historische Genese des Begriffes dargestellt werden (vgl. hierzu Borgatti 1998; Feldman/Assaf 1999; Haug 1997; Portes 1998; Sandefur/Laumann 1998), die es im eigentlichen Sinn einer fortschreitenden historischen Entwicklung eines Forschungsfeldes eigentlich nicht gab. Vielmehr scheint es sich hierbei um ein Konzept zu handeln, das relativ unabhängig durch verschiedene Forscher, in verschiedenen Disziplinen (wobei die Soziologen aber das Gros stellen), zu verschiedenen Zeitpunkten entwickelt wurde.

So erscheint der Sozialkapitalbegriff wahrscheinlich zum ersten Mal in der 20er Jahren in einer stadtsoziologischen Publikation von L.J. Hanifan (1920; vgl. hierzu Borgatti 1998). Neben dieser – in Bezug auf den Sozialkapitalbegriff zeitlich alleinstehenden Studie –, sind aber vor allem Publikationen der letzten vierzig Jahre für das insgesamt sehr heterogene Forschungsfeld maßgeblich. So verwendet auch Jane Jacobs, in einer stadtsoziologischen Analyse in den 60er Jahren, den Begriff Sozialkapital (1961: 138).

Auf eben diese bezieht sich Robert D. Putnam (1993a: 167, 180; 1993b; 1995a, 1995b), welcher mit seiner „Bowling alone“-These überaus weitreichend den Verfall des Sozialkapitals in den Vereinig-

ten Staaten proklamierte und sehr nachhaltig zur Verbreitung und Rezeption des Sozialkapitalbegriffes, insbesondere in Hinsicht auf makrosoziologische und volkswirtschaftliche Analysen und Vergleiche, beigetragen hat.

Einer eher mikrosoziologischen Tradition entspringt die Verwendung des Sozialkapitalbegriffs bei James S. Coleman (1988: S. 98, 1990: 304, 1991: 395; siehe auch Coleman/Hoffer 1987: 222), welcher diesen wohl von allen hier angeführten Theoretikern in den umfassendsten theoretischen Rahmen seiner allgemeinen Sozialtheorie stellt. Hierbei hebt er insbesondere auf die Bedeutung des Sozialkapitals für die Verwertung des Humankapitals ab (vgl. Coleman 1988, 1990, 1991). Coleman bezieht sich in Hinsicht auf das Sozialkapital unmittelbar auf das Konzept des Ökonomen Glenn C. Loury (1977: 176, 1987: 258), welcher allerdings den Zusammenhang zwischen dem Erwerb von Humankapital und dem Ausmaß des Sozialkapitals herausarbeitet. Auch Coleman dürfte als einer der Wegbereiter des Sozialkapitalbegriffes angesehen werden, da über seine Arbeiten der Begriff Eingang in die Mikrosoziologie fand und insbesondere von Vertretern der “Rational Choice”-Schule und den der „Economic Sociology” in den USA rezipiert wurde.

Ein weiterer Wegbereiter des Sozialkapitalkonzeptes ist der französische Soziologe Pierre Bourdieu (1983: 190f., vgl. auch 1992; Bourdieu/Boltanski/Saint Martin 1981), welcher dieses zusammen mit ökonomischen und kulturellem Kapital in den Mittelpunkt seiner Sozialtheorie stellt, wobei er insbesondere die Beziehungen zwischen den Kapitalarten untersucht. Obwohl Bourdieu seine Ausführungen zeitlich vor Putnam und Coleman formuliert hat, greift keiner der beiden Autoren auf dessen Schriften zurück.

Des Weiteren findet man den Begriff des Sozialkapitals regelmäßig bei soziologischen Netzwerktheoretikern wie Ronald Burt, Barry Wellman oder Nan Lin (vgl. z.B. Burt 1982, 1992; Wellman 1993; Wellman/Berkowitz 1998; Wellman/Wortley 1990: 561; Lin 1982, 1990), wobei diese vor dem Hintergrund der gemeinsamen Methodik der Netzwerkanalyse unterschiedliche theoretische Erklärungsansätze verwenden bzw. den Begriff in unterschiedlichen Kontexten verwenden. Obwohl die Netzwerktheoretiker sich häufig auch auf Coleman beziehen, da sie Sozialkapital unter anderem auch als Handlungsressource interpretieren, finden sich hier nur geringe Bezüge zu dessen sozialtheoretischer Fundierung.

Die Geschichte des Sozialkapitals stellt sich somit als buntes Patchwork dar, welches keiner einheitlichen Linie folgt. Dieses liefert an dieser Stelle schon einmal einen ersten Erklärungsansatz für die – bisher nur behauptete, später aber noch zu zeigende – Vielfalt der Sozialkapitalbegriffe.

3 Konzeptvielfalt – der Begriff „Sozialkapital“

3.1 Der Begriff „Sozialkapital“ – einige ausgewählte Beispiele

Bevor einige Sozialkapitalkonzepte tiefergehend analysiert werden, erfolgt die Darstellung einiger ausgewählte Beispiele für unterschiedliche Begriffsdefinitionen (vgl. Abbildung 1). Hierbei wird auf einige der „Klassiker“ der Sozialkapitalliteratur (die auch in der „Kurzen Geschichte des Sozialkapitals“ Erwähnung fanden), wie auch auf Begriffsdefinitionen von Organisationsforschern und Managementtheoretikern Bezug genommen. Diese und weitere Sozialkapitaldefinitionen finden sich z.B. auch bei Adler/Kwon (2000: 91f.), Haug (1997: 2 – 9) und Portes (1998: 3 – 6).

Abbildung 1 gibt einen ersten Überblick über verschiedene Definitionen des Konzeptes „Sozialkapital“. Obwohl die Definitionen des Begriffes natürlich nur einen Ausschnitt der gesamten „theoretischen“ Konzeptionen der entsprechenden Beiträge und Forschungsprogramme abbilden, zeigen diese im überwiegenden Teil der Fälle einen realistischen und zutreffenden Ausschnitt des Ganzen. In einigen Fällen werden zwar große Teile der Konzeption (wie z.B. der umfangreiche theoretische Referenzrahmen bei Coleman oder die netzwerkanalytische Operationalisierung bei Burt) aus der Betrachtung ausgeschlossen, was aber für die weitere Vorgehensweise unproblematisch ist, da es im Weiteren „nur“ um grundsätzliche Unterschiede und Gemeinsamkeiten von Sozialkapitalkonzepten geht, wobei Detailunterschiede i.d.R. bewusst vernachlässigt werden.

Bourdieu (1985: 248)	“... the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance or recognition.”
Burt (1992: 9)	“... friends, colleagues, and more general contacts through whom you receive opportunities to use your financial and human capital.”
Coleman (1990: 302)	“Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that would not be attainable in its absence.”
Portes (1998: 6)	“... the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks or other social structures.”
Fukuyama (1997: o. S., zit. nach Adler/Kwon 2000: 92)	“Social capital can be defined simply as the existence of a certain set of informal values or norms shared among members of a group that permit cooperation among them.”
Putnam (1995: 67)	“... features of social organizations such as networks, norms, and social trust that facilitate coordination and cooperation for mutual benefits.”
Nahapiet/Ghoshal (1998: 243)	“... the sum of the actual and potential resources embedded within, available through, and derived from the network of relationships possessed by an individual or an social unit. Social capital thus comprises both the network and the assets that may be mobilized through that network.”
Adler/Kwon (2000: 93)	“Social capital is a resource for individual and collective actors created by the configuration and content of the network of their more or less durable social relations.”

Abbildung 1: Ausgewählte Sozialkapitaldefinitionen

Diese werden nur dann aufgegriffen, wenn dieses einen wesentlichen Beitrag zur Diskussion der Konzepte bedeutet. Im Weiteren werden die Definitionen des Begriffes Sozialkapital also mit den entsprechenden Sozialkapitalkonzepten gleichgesetzt, da hier angenommen wird, dass diese das zugrundeliegende Gesamtkonzept ausreichend repräsentieren. Auf dieser Basis werden hier auch die Bezeichnungen „Begriff“ und „Konzept“ synonym verwandt, obwohl die Bezeichnung „Konzept“ inhaltlich weitergefasst ist als der des „Begriffes“.

Unterzieht man die Definitionen einer ersten Betrachtung, fallen bestimmte Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Konzepte auf:

Sozialkapital und Netzwerke: Es fällt auf, dass alle Autoren Aspekte von Sozialstrukturen betonen: Hier ist die Rede von Sozialen Netzwerken (Bourdieu, Coleman, Portes, Putnam, Nahapiet/Ghoshal, Adler/Kwon) und Beziehungskontakten (Burt). In allen diesen Definitionen wird sowohl die Bedeutung sozialer Netzwerke betont als auch ein Zusammenhang mit dem Sozialkapital einzelner Akteure und vereinzelt auch kollektiver Akteure hergestellt. Der Netzwerkgedanke fehlt definitorisch jedoch vollkommen bei Fukuyama, der stattdessen Sozialkapital mit geteilten (und in diesem Sinne generalisierten) Normen und Werten gleichsetzt.

Sozialkapital als Handlungsressource: In fast allen Definitionen wird Sozialkapital als (notwendige) Ressource zur Durchführung von Handlungen und zur Erreichung individueller Ziele markiert (Adler/Kwon, Bourdieu, Burt, Coleman, Nahapiet/Ghoshal, Portes). Hierbei rückt wiederum das soziale Netzwerk, in das die Handelnden eingebettet sind, als Opportunitätsstruktur in den Fokus der Betrachtung. So behaupten die Autoren, dass vermittelt durch das Beziehungsnetzwerk die Akteure sowohl in aktuellen Handlungssituationen Zugriff auf notwendige Handlungsressourcen erlangen können (z.B. das Human- oder Finanzkapital eines anderen Akteurs) als auch in potentiellen, zukünftigen Handlungssituationen.

Sozialkapital und Kausalstruktur: Es zeigt sich jedoch auch, dass über die möglichen Kausalzusammenhänge (Ursachen, Wirkungszusammenhänge, Folgen) Uneinigkeit herrscht bzw. diesen Aspekten insgesamt kaum Beachtung geschenkt wird. So wird in den meisten Definitionen angedeutet, dass das Sozialkapital der Akteure aus den Netzwerken resultiert, in die diese eingebunden sind. Das Sozialkapital ist somit eine Folge von Sozialstrukturen (Adler/Kwon, Bourdieu, Burt, Coleman, Nahapiet/Ghoshal, Portes). Teilweise wird das Sozialkapital (und z.T. neben anderen Faktoren) auch mit dem Netzwerk *gleichgesetzt*: Das Netzwerk ist das Sozialkapital (z.B. Putnam oder Nahapiet/Ghoshal). Darüber hinaus wird auch die Bedeutung des Sozialkapitals als Ursache für bestimmte – vornehmlich positive - Folgen proklamiert, hier z.B. der Kooperation und Koordination individueller und kollektiver Akteure zur Generierung eines gemeinnützigen Mehrwertes (Fukuyama, Putnam).

3.2 Merkmale zur Unterscheidung von Sozialkapitalkonzepten

Nach diesem ersten Überblick sollen nun verschiedene Analysekriterien herausgearbeitet und auf die Sozialkapitalkonzepte angewandt werden, um damit die verschiedenen Arten der Konzepte sinnvoll zu differenzieren. Diese Differenzierung bezieht sich hierbei hauptsächlich auf organisations- und personalwissenschaftliche Verwendungszusammenhänge, wie die Beschreibung und Erklärung relevanter Sachverhalte oder die Generierung technologischer Aussagen.

3.2.1 Analyseebene

Da hier die Fruchtbarkeit von Sozialkapitalkonzepten für organisations- und personalwissenschaftliche Fragestellungen beleuchtet werden soll, ist eine Differenzierung unterschiedlicher organisationsbezogener Analyseebenen sinnvoll. So lassen sich sinnvoll drei Analyseebenen nach ihren *zentralen Explananda* unterscheiden (vgl. Kieser 1995: 2, vgl. hierzu auch Astley/Van de Ven 1983): Auf der *Mikroebene* von Organisationen ist das Verhalten einzelner oder kollektiver betrieblicher Akteure (etwa Gruppen oder Abteilungen) der zentrale Erklärungstatbestand. Auf der *Mesoebene*

von Organisationen ist dieses typischerweise das Verhalten und bestimmte Eigenschaften der ganzen Organisation. Zuletzt lässt sich noch die *Makroebene* differenzieren, wobei hier inter- und überorganisationale Zusammenhänge und Explananda auf relativ hohem Abstraktionsniveau (etwa auf der Ebene von Branchen oder ganzen Volkswirtschaften) im Mittelpunkt der Betrachtung stehen.

In Betracht der oben angeführten Sozialkapitaldefinitionen zeigen sich in dieser Hinsicht schon erste Unterschiede und Gemeinsamkeiten:

Bourdieu's Konzeption ist inhaltlich auf der Makroebene angesiedelt. Obwohl er auch auf individuelle Akteure und Organisationen Bezug nimmt, ist sein Erklärungsinteresse makrosoziologisch begründet. Er stellt das soziale Kapital (als Aggregat) neben das ökonomische und kulturelle Kapital und untersucht, welche Rolle diese Kapitalien in der (Re-)Produktion sozialer Ungleichheit im Sinne einer sozialen Schichtung haben.

Ebenso bezieht sich Fukuyama in seinen Erklärungsversuchen auf die Makroebene. Er greift bei seiner Argumentation zwar auch auf die Mikro- und Mesoebene zurück, sein zentrales Explananda, die Prosperität von Gesellschaften, ist aber auf der Makroebene angesiedelt.

Die Konzepte von Burt, Coleman und Portes sind konsequent auf der Mikroebene einzelner Akteure oder Akteursgruppen angesiedelt. Obwohl hier die Ursachen des Sozialkapitals meist auf der Mesoebene (als Struktureffekte) diskutiert werden, liegt der Fokus der Analysen und der Konzepte von Sozialkapital bei den Wirkungen von Sozialkapital für das Handeln einzelner oder kollektiver Akteure.

Sowohl mit Bezügen auf die Mikro- als auch auf die Mesoebene sind die Definitionen von Nahapiet/Ghoshal und Adler/Kwon verfasst. Hier bemerkt man den Managementfokus der Autoren, die immer auch das Verhalten von Organisationen mitdenken und thematisieren. Vergleicht man diese beiden Definitionen mit denen der vorher genannten Gruppe, so sind die formalen Ähnlichkeiten frappant. Sie unterscheiden sich aber wesentlich durch ihre inhaltlichen Bezüge, da dort Subgruppen das höchste Aggregationsniveau darstellen (z.B. Familien, Gruppen oder Nachbarschaften).

Das Sozialkapitalkonzept von Putnam bezieht sich analytisch auf die Meso- und Makroebene, wobei der Schwerpunkt der Ausführungen deutlich auf der Makroebene liegt. Er diskutiert sein Sozialkapitalkonzept als effektive Lösung für Probleme und Dilemmas kollektiven Handelns (z.B. Trittbrettfahrer) und der Bereitstellung kollektiver Güter, wobei er insbesondere unter einem impliziten spieltheoretischen Fokus First- und Second-Order-Prisoner's-Dilemmas untersucht.

Es lässt sich wahrscheinlich im Einzelfall trefflich darüber streiten, ob sich die Konzepte hinsichtlich der verfolgten Explananda vollkommen auf die Mikroebene von Organisationen oder etwa doch auch auf die Mesoebene beziehen (bei der Makroebene lässt es sich i.d.R. eindeutig zuordnen). Deshalb kann die vorgenommene Einordnung der Konzepte nach Analyseebenen hier nur in einem gemäßigten Sinne verstanden werden: Das Konzept bezieht sich *eher* auf die eine als auf die andere Ebene. Ein gutes Beispiel liefert hierbei das Konzept und die Arbeiten von Burt (vgl. zusammenfassend Burt 2000), welcher sich in seinen empirischen Studien und theoretischen Ausführungen auch auf das Verhalten von Organisationen bezieht (also auf die Mesoebene). Sein zentraler analytischer Fokus liegt aber, und das zeigt auch die Definition, auf der Mikroebene, so dass er m.E. eben dieser zuzuschlagen wäre.

Zusammenfassend zeigt sich also, dass die Konzepte sich zum Teil auf unterschiedliche Analyseebenen beziehen, was in Bezug auf die organisations- und personalwirtschaftliche Nutzung derartiger

Definitionen und Konzepte berücksichtigt werden muss. Typischerweise sind Konzepte die auf der Mikro- und Mesoebene angesiedelt sind, für die Erklärungs- und Gestaltungsinteressen der organisations- und personalwirtschaftlichen Diskussion besser brauchbar, da sich ja auch ihre Erklärungs- und Gestaltungsobjekte dieser Ebene zurechnen lassen. Auf dieser Basis aber die Konzepte auf der Makroebene willkürlich auszuschließen, wäre ein voreiliger Schluss, da auf dieser Ebene ja eventuell Voraussetzungen und Folgen für die Objekte auf der Mikro- und Mesoebene definiert, analysiert und reflektiert werden können. Die konkrete Brauchbarkeit hinsichtlich der Analyseebene ist somit im Einzelfall und abhängig von der theoretischen Hintergrundkonzeption zu prüfen. Generell gilt aber, dass Konzepte, die sich auf die Mikro- und Mesoebene von Organisationen beziehen, für die Organisations- und Personalforschung und deren Praxis eine höhere Relevanz besitzen.

3.2.2 Theoretische Fundierung und Stellung im Kausalzusammenhang

Des Weiteren lassen sich die Konzepte nach den zu Grunde liegenden theoretischen Erklärungszusammenhängen einteilen. Zunächst kann festgestellt werden, ob überhaupt eine theoretische Fundierung vorliegt, ob also die dargestellten Sachverhalte durch Theorien oder Modelle begründet bzw. aus diesen abgeleitet sind oder ob es sich um unbegründete, theorielose Ausführungen handelt. Hierzu lassen sich neben dem Fall, dass keine theoretische Fundierung vorgenommen wird, typischerweise *fünf Fundierungsstrategien* unterscheiden (vgl. Nienhüser 1996: 48 – 58). Die nachfolgende Darstellung orientiert sich hierbei an den *typischen* (und somit auch nicht immer verallgemeinerbaren) Schwächen derartiger Fundierungen, da es hier zentral um die Grenzen der entsprechenden theoretischen Fundierungen der Sozialkapitalkonzepte geht.

Praxis-Theorie: Bei dieser Fundierungsart, gewinnt man die Theorie aus der Praxis, z.B. aus Fallbeispielen, Schilderungen von Praktikern u.ä. Dieser Ansatz ist zum einen häufig deswegen problematisch, da die hierdurch gewonnenen Aussagen auf den impliziten Theorien von Praktikern fußen, deren Basisannahmen und konkrete Wirkungszusammenhänge nicht offengelegt werden (vgl. Bacharach 1989: 498) und es dadurch erheblich erschweren, diese einer kritischen Betrachtung zu unterziehen. Zum anderen sind die so gewonnenen Aussagen vergleichsweise wenig allgemein, da sie sich auf ganz spezifische Situationen (z.B. Momentaufnahmen aus einzelnen Unternehmen) beziehen, die dann i.d.R. auch noch unzulässig verallgemeinert werden.

Bezugsrahmen und Ansätze: Hierbei wird das Betrachtungsfeld durch einen Bezugsrahmen oder einen spezifischen Ansatz strukturiert. Bezugsrahmen nennen i.d.R. die als wesentlich angenommenen Variablen, ohne diese jedoch systematisch miteinander zu verknüpfen und auf dieser Basis (erklärende) Aussagen zu gewinnen. Ansätze gehen einen Schritt weiter, indem sie Verbindungen zu erklärenden oder strukturierenden Theorien aufzeigen. Bei dieser Fundierungsart steht die Ordnungsfunktion im Vordergrund, theoretische Erklärungen können Bezugsrahmen meistens und Ansätze häufig nicht leisten.

Theoretischer Eklektizismus: Bei dieser Vorgehensweise zur Fundierung von Aussagen wird willkürlich für jedes Betrachtungsobjekt eine andere Theorie herangezogen. Diese Vorgehensweise ist deshalb problematisch, da die Bezüge der Theorien untereinander häufig ungeklärt sind, sie sich in ihren Basisannahmen wesentlich unterscheiden oder widersprechen, ihre Folgerungsmengen ungeklärt oder widersprüchlich sind oder sie bei gleichen Folgerungsmengen unterschiedliche Erklärungen bieten (wobei auch noch zu klären wäre, welche die „richtige“ ist). Kurzum: Eklektizistische Fundierungen sind häufig relativ willkürlich, was sich somit auch unmittelbar für die darauf basierenden Aussagen feststellen lässt.

Allgemeine Theorie: Hierbei wird versucht, das gesamte Betrachtungsfeld mittels einer einzigen und allgemeinen Theorie zu fundieren, welche für alle auftretenden Fälle eine Erklärung bieten soll. Hiermit ist auch schon das zentrale Problem dieser Fundierungsstrategie angesprochen: Da deren Aussagen notwendigerweise auf einem relativ hohen Abstraktionsniveau operieren - es sollen ja alle auftretenden und möglichen Fälle erklärt werden -, ist eine derartige Theorie häufig zu allgemein, als dass sich spezifische organisations- und personalwissenschaftliche Sachverhalte direkt beschreiben oder erklären lassen. Praktisch bedeutet dieses, dass zwar prinzipiell eine allgemeine Theorie auf derartige Fragestellungen bezogen werden kann, diese aber für den Anwendungsfall konkretisiert werden müsste. Die hierzu notwendigen theoriekonformen Ableitungs- und Korrespondenzregeln werden aber faktisch nie „mitgeliefert“, genauso wenig wie entsprechende Konstruktionsheuristiken. Dieses typische Defizit erschwert aber nachhaltig die Übertragung allgemeiner Theorien auf spezifische organisations- und personalwissenschaftliche Fragestellungen sowie konkrete Gestaltungszusammenhänge.

Modellbau: Bei dieser Fundierungsart wird auf der Basis mehrerer Theorien versucht, ein Erklärungsmodell zu konstruieren. Im Gegensatz zur eklektizistischen Fundierung wird versucht, die modellinduzierten Aussagensysteme logisch-systematisch miteinander zu verbinden. Dieses setzt bei der Theorieauswahl eine sorgfältige Prüfung der Kompatibilität der Basisannahmen voraus sowie die Prüfung, ob sich die verwandten Theorien auf den gleichen Betrachtungsgegenstand beziehen lassen. Auf der Basis eines einfachen Modellobjektes, welches mit allgemeinen theoretischen Aussagen verbunden wird, lassen sich für spezifische Betrachtungsgegenstände verschieden spezifizierte Modelle konstruieren, welche den konkreten Erklärungssituationen gerecht werden (vgl. ausführlich zu dieser Fundierungsstrategie Nienhüser 1996). Vorteil dieser Strategie ist, dass sich auf der Grundlage eines konsistenten Basismodells verschiedene, um spezifische Situationsvariablen erweiterte, Modelle generieren lassen, welche aufgrund ihres hohen Explikationsgrades (Offenlegung der Basisannahmen sowie von Ursache-Wirkungszusammenhängen und der Folgerungsmengen) eine kritische Auseinandersetzung mit dem Modell und der daraus gewonnenen Aussagen erlauben. Problematisch ist hierbei der zwar bewältigbare, aber relativ große Konstruktionsaufwand und der i.d.R. relativ geringe Fundus kompatibler Theorien.

Mögliche theoretische Fundierungen sind zudem nicht immer expliziert, so dass des Weiteren untersucht werden kann, ob eine implizite Fundierung vorliegt. Das heißt, dass auf Basis der Zitationsmuster der „patterns of citation“, Pfeffer 1993: 606) eventuell bestimmte Theorieschulen ausgeflaggt werden können, von denen angenommen werden kann, dass diese die theoretische Basis der Argumentation bilden.

Eng mit der theoretischen Fundierung verbunden ist die Stellung des Sozialkapitalkonzeptes im Kausalzusammenhang: Wird das Sozialkapital als unabhängige, abhängige, intervenierende oder etwa moderierende Variable konzeptionalisiert? Es macht einen wesentlichen Unterschied, ob das Sozialkapitalkonzept durch andere Faktoren erklärt werden soll (also als abhängige Variable konzeptionalisiert ist) oder ob das Sozialkapitalkonzept andere Faktoren erklären soll (also als unabhängige Variable) oder bestimmte andere Zusammenhänge moderiert oder zwischen diesen interveniert. Der Unterschied liegt zentral darin begründet, dass mit unterschiedlichen Stellungen im Kausalzusammenhang auch unterschiedliche Folgerungs- und Ableitungsmengen von Erklärungs- und Gestaltungsaussagen verbunden sind, welche auch nur bestimmte theoretische und praktische Anwendungen des Konzeptes zulassen. Obwohl dieser Unterschied natürlich zentral in den theoretischen Zusammenhangs- und Wirkungsaussagen begründet ist, liefert eine auf die Variablenstellung verkürzte Klassifizierung aber einen deutlichen Hinweis auf die möglichen, dem Konzept unterliegenden, kau-

saltheoretischen Unterschiede. Darüber hinaus können verschiedene Stellungen eines Konzeptes im Kausalzusammenhang auf zirkuläre Argumentationen hinweisen, bei denen sorgfältig zu prüfen ist, über welchen konkreten Kausalzusammenhang in bestimmten Ausführungen resümiert wird.

In Bezug auf die theoretische Fundierungen der Sozialkapitalkonzepte lässt sich Folgendes feststellen:

Bourdieu's theoretischer Fokus ist streng makrosoziologisch. D.h., dass er sein Makroexplananda „soziale Ungleichheit“ auch durch Konzepte auf der Makroebene zu erklären versucht. Hierzu verfasst er eine „Kapitaltheorie“, welche neben dem eher unterbelichteten Sozialkapital, ökonomisches, kulturelles und symbolisches Kapital beinhaltet. Neben der Konzeptionalisierung dieser Kapitalien umfasst die „Kapitaltheorie“ auch Zusammenhangsaussagen zur Investition, Akkumulation und Umwandlung dieser Kapitalien, wobei auch die Substitutionsverhältnisse zwischen diesen beleuchtet werden und Wirkungsaussagen zum Prozess und zur Verfestigung sozialer Ungleichheit gemacht werden. Bourdieu legt eine eigenständige und *allgemeine* „Kapitaltheorie“ vor, welche auf hohem Abstraktionsniveau Erklärungen zu sozialen Schichtungsprozessen liefert. In diesem Zusammenhang wird das Sozialkapital sowohl explizit als abhängige Variable (welche durch die Beziehungsstruktur „erklärt“ wird) als auch implizit als unabhängige Variable (welche den Zugang und die Verwertung anderer Kapitalien „erklärt“) verfasst.

Burts Fokus ist im Gegensatz zu Bourdieu streng mikrosoziologisch. Seine Konzeption ist konsequent handlungstheoretisch, wobei er seine eigene Konzeption einer strukturellen Handlungstheorie zu Grunde legt (vgl. Burt 1982), mit der er verschiedene Explananda (z.B. Status- und Rollensets, Marktmacht von Unternehmen, Erfolg von Personen) zu erklären versucht. Hierbei ist der Einfluss netzwerkanalytischer Konzepte und neo-strukturalistischer Autoren - wie z.B. Granovetter (1973, 1974) - unverkennbar. Burt legt zwar keine ausgearbeitete Theorie im Sinne explizierter Aussagensysteme vor, die Art seiner theoretischen Fundierung kann man aber als *Ansatz der „Strukturellen Autonomie“* bezeichnen. Der Ansatz umfasst eine konsequente Auseinandersetzung mit struktureller Autonomie und strukturellen Zwängen von Akteuren auf der Basis strukturell äquivalenter Positionen in Sozialstrukturen. Hierbei spielen die Beziehungs-„Löcher“ („structural holes“) in diesen Strukturen, wo miteinander eng verbundene Akteursgruppen nur schwach mit anderen Akteursgruppen verbunden sind, und die „Brückenfunktion“ einzelner Akteure zwischen diesen Gruppen, eine entscheidende Rolle (vgl. hierzu auch unter Pkt. 3.2.3: Netzwerke als Sozialkapital). In Burts Ansatz wird das Sozialkapital sowohl als abhängige Variable (bestimmte Sozialstrukturen begründen Sozialkapital) als auch als unabhängige Variable (Sozialkapitalausstattungen erklären den Erfolg von Personen) konzeptionalisiert.

Auch Coleman verfolgt eine mikrosoziologische Konzeption: Im Rahmen einer Makro-Mikro-Makro-Modellierung operationalisiert er Handlungsstrukturen auf der Makro-Ebene, welche über verschiedene Wirkungszusammenhänge, wie die Interaktionswirkungen von Ressourcenausstattung, Kontrolle und Interessen die Handlungen der Akteure auf der Mikroebene (z.B. Tauschhandlungen) beeinflussen. Durch die Formulierung verschiedener Aggregationszusammenhänge lassen sich hiermit Explananda auf der Makro-Ebene (z.B. die Entstehung von sozialen Strukturen wie Herrschaftsbeziehungen und Vertrauensbeziehungen oder kollektives Handeln und dessen Ergebnisse) erklären. Der Kern der theoretischen Modellierung ist der „Rational Choice“-Schule zuzuschlagen, welche in Colemans Formulierung auf einer in ihrer Grundidee simplen, in ihren Folgerungsmengen aber komplexen allgemeinen ökonomischen Tauschtheorie basiert (welche er zudem formal-mathematisch ausformuliert, vgl. hierzu Coleman 1994). Colemans Konzept kann somit als *allgemeine Tauschtheorie* ausgeflaggt werden (vgl. hierzu auch Pkt. 3.2.3: Netzwerke als Sozialkapital). Auch bei Co-

leman findet sich das Sozialkapitalkonzept als abhängige Variable wieder (auch hier erklären bestimmte Struktureffekte das Ausmaß an Sozialkapital). Ebenso als unabhängige Variable, welche neben dem Humankapital und anderen Kapitalien den Akteuren als Handlungsressource dient. Darüber hinaus wird das Sozialkapital als intervenierende Variable konzeptionalisiert, welche als „Aggregationsregel“ eine Scharnierfunktion zwischen dem Verhalten und Handeln individueller Akteure auf der Mikroebene und den zu erklärenden Phänomenen auf der Makroebene darstellt.

Portes greift in seinem Übersichtsbeitrag im Prinzip alle „Klassiker“ der Sozialkapitalliteratur auf, wobei er deren theoretische Bezüge nutzt, um einen eigenen *Bezugsrahmen* zu entwickeln, welcher die Ursachen und Wirkungen von Sozialkapital abbildet. Hierbei ist erwähnenswert, dass er einer der ganz wenigen Autoren ist, welcher auch mögliche negative Wirkungen des Sozialkapitals betont. Hierbei greift er auf vielfältige theoretische Argumente zur Begründung der Ursachen und vor allem der Wirkungen von Sozialkapital zurück, wobei er neben mikrosoziologischen Bezügen von Coleman (1988) und diverser Netzwerkanalytiker vor allen Dingen Argumente klassischer makrosoziologischer Autoren heranzieht (Simmel, Homans, Blau, Marx, Durkheim, Weber). Das Sozialkapital wird im Beitrag von Portes zum einen als abhängige Variable verfasst und zum anderen als unabhängige Variable (welche bestimmte positive und negative Wirkungen verursacht), wobei Zusammenhangs- und Wirkungsaussagen auf dem analytischen Niveau eines Bezugsrahmens verfasst sind.

Fukuyama thematisiert in seinem „Hauptwerk“ (1995) die Bedeutung des Ausmaßes des Vertrauens innerhalb einer Gesellschaft für deren politische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. In diesem Zusammenhang bemüht er auch das Sozialkapitalkonzept, als notwendige Bedingung für die Sozibilität und Kooperationsfähigkeit von Personen und daraus folgend, für die Vertrauensbildung innerhalb bestimmter sozialer Aggregate, welche die Zivilgesellschaft konstituieren. Hierbei knüpft er lose an den Sozialkapitalbegriff von Coleman (1988) an, ohne aber dessen „rational choice“-theoretische Fundierung zu nutzen. Überhaupt verzichtet Fukuyama auf eine explizite theoretische Fundierung. Vielmehr verwendet er eine Art *impliziten Bezugsrahmen*: Er untermauert seine Argumente mit plastischen Beispielen und essayistischen Anekdoten anderer Autoren. Seine eigenen Fundierungsversuche beschränken sich auf die sehr diffuse Verwendung zentraler Begriffe (Vertrauen, Normen, Werte, Sozialkapital, Sozibilität), welche implizit in die unterschiedlichsten, und nicht immer konsistenten, Zusammenhänge gebracht werden. So wundert es nicht, dass das Sozialkapital einmal als abhängige Variable beschrieben wird, welche durch in der Gesellschaft vorherrschendes Vertrauen erzeugt wird (vgl. Fukuyama 1995: 43). Ein anderes Mal wird dieses als unabhängige bzw. intervenierende Variable konzeptionalisiert: „Das kulturell bedingte soziale Kapital ist die Wiege des Vertrauens und entscheidend für den Zustand einer Volkswirtschaft“ (Fukuyama 1995: 52).

Bei Putnam finden sich primär Bezüge zu dem Sozialkapitalkonzept von Coleman. Eine ausgearbeitete explizite theoretische Fundierung findet man in den Ausführungen nicht, ebenso wenig wie einen expliziten Bezugsrahmen oder spezifischen Ansatz. Im Prinzip geht Putnam *eklektizistisch* vor, wobei er an verschiedenen Stellen seiner Argumentation auf unterschiedliche Fundierungen zurückgreift. Diese bestehen i.d.R. aus (mikro)ökonomischen Theoriefragmenten, wie z.B. Transaktionskostenargumenten, spieltheoretischen Situationsmodellierungen, Rational Choice-Argumenten oder wohlfahrtsökonomischen Betrachtungen, welche zudem selten explizit eingeführt werden, sondern nur implizit Verwendung finden. Das Sozialkapital wird bei Putnam (implizit) als unabhängige Variable betrachtet, welche die politische, soziale und ökonomische Leistungsfähigkeit einer Region oder auch eines Staates erklären soll.

Nahapiet und Ghoshal entwickeln in ihrem Beitrag einen *Bezugsrahmen*, in dem sie diverse theoretische Bezüge zum Sozialkapitalbegriff in drei Dimensionen (strukturell, relational, kognitiv, vgl. hierzu 3.2.3) unterteilen. Auf dieser implizit begründeten Basis versuchen sie die (Re)Produktion von intellektuellem Kapital (als wettbewerbsrelevante Ressource) in Organisationen zu erklären. Dieses Sozialkapitalkonzept wird über eine große Zahl von Hypothesen zur Kombination und zum Austausch von intellektuellem Kapital mit der Generierung von neuem intellektuellem Kapital in Verbindung gebracht. Die theoretische Fundierung der Hypothesen beruht auf einer eklektizistischen Vorgehensweise, bei der zahlreiche theoretische und empirische Arbeiten aus verschiedenen Theorietraditionen einfließen, die untereinander aber relativ unverbunden bleiben. Das Sozialkapital wird primär als unabhängige Variable (bzw. als Konfiguration mehrerer Teildimensionen) konzeptionalisiert, daneben finden sich aber auch Ausführungen, in denen das Sozialkapital in seiner Höhe als abhängige Variable durch institutionelle Rahmenbedingungen modelliert wird.

Adler und Kwon synthetisieren ihren Sozialkapitalbegriff aus diversen Theoriequellen und konstruieren auf dieser Basis einen *Bezugsrahmen*, der die Quellen, Nutzen und Risiken des Sozialkapitals erfasst, diese in Zusammenhang mit bestimmten Kontingenzfaktoren bringt und damit den Wert des Sozialkapitals zu bestimmen trachtet. Nach einer expliziten theoretischen Fundierung sucht man zwar vergeblich, dieses ist aber auch nicht die Intention der Autoren, die die unterschiedlichen theoretischen Betrachtungsweisen und empirische Ergebnisse verschiedener Sozialkapital- und Netzwerktheoretiker zum Konzept des Sozialkapitals in einen gemeinsamen Bezugsrahmen einordnen wollen. Im Ergebnis sind die impliziten Theoriequellen derart vielfältig, dass eine eindeutige theoretische Fundierung nicht auszumachen ist. In den Literaturbezügen dominieren aber die „Sozialkapitalklassiker“ (vgl. Kap. 2) und die Gruppe der Netzwerkanalytiker (z.B. Burt, Granovetter, Ibarra, Krackhardt, Lin, Podolny, Baron, Scott und Wellmann). Das Sozialkapital wird implizit sowohl als abhängige als auch als unabhängige Variable konzeptionalisiert, wobei die entsprechenden Argumentationen nicht immer prägnant noch schlüssig sind.

3.2.3 Zentrale inhaltliche Aspekte von Sozialkapitalkonzepten

Mit der Etikettierung der zentralen inhaltlichen Aspekte der spezifischen Sozialkapitalkonzepte lassen sich (vereinfacht) die Foki der Betrachtungen der anwendenden Theoretiker bzw. bestimmter Theorieschulen pointiert darstellen. In der Literatur gibt es einige Vorschläge zur Differenzierung von Sozialkapitalaspekten:

- Robert Putnam nennt als wesentliche Aspekte von Sozialkapital Netzwerke, Normen und geteilte Einstellungen („social beliefs“) (vgl. Putnam 1993a: 167).
- Auf diese Aspekte nimmt auch Elinor Ostrom explizit Bezug und fügt diesen noch Regeln (im Sinne formeller Institutionen) hinzu (vgl. Ostrom 1994: 529).
- Coleman betont in seiner Konzeption zum einen die Bedeutung der Sozialstruktur (und somit des Akteursnetzwerkes) und zum anderen vor diesem Hintergrund Verpflichtungen und Erwartungen, Informationspotentiale, Normen und wirksame Sanktionen, Herrschaftsbeziehungen, übereignungsfähige soziale Organisationen und zielgerichtete Organisationen (vgl. Coleman 1991: 394-407).
- Auch Portes betont die Bedeutung der Sozialstruktur und diskutiert als zentrale Aspekte von Sozialkapital Werte („Value Introjection“), Solidaritätspotentiale („Bounded Solidarity“), Rezipro-

zitätsnormen („Reciprocity Exchanges“) und Vertrauen („Enforceable Trust“) (vgl. Portes 1998: 7-9).

- Nahapiet und Ghoshal nennen drei zentrale Aspekte von Sozialkapitalkonzepten: Die strukturelle Dimension bezeichnet hierbei die Netzwerkkonfiguration. Die relationale Dimension bezieht sich auf Inhalte, die durch Netzwerkbeziehungen vermittelt werden, wie Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit, Normen und Sanktionen, Verpflichtungen und Erwartungen und Identität und Identifizierung. Die kognitive Dimension des Sozialkapitals bezeichnet die von den Netzwerkakteuren geteilten Wirklichkeitskonstruktionen, Interpretationen und Einstellungen (vgl. Nahapiet/Ghoshal 1998: 244).
- Auch Sandefur und Laumann betonen den zentralen Aspekt von sozialen Netzwerken und unterscheiden hierbei zwei Perspektiven: Zum einen eine egozentrierte Perspektive, bei der das individuelle Sozialkapital von Netzwerkakteuren, welches durch Beziehungen vermittelt wird, im Mittelpunkt steht. Zum anderen eine soziozentrierte Perspektive, bei der die relative Positionierung von Akteuren in Netzwerkkonfigurationen und das daraus erwachsende Sozialkapital betrachtet wird (vgl. Sandefur/Laumann 1998: 484).
- Adler und Kwon unterteilen Sozialkapitalkonzepte schließlich nach den Ursachen des Sozialkapitals in die zentralen Aspekte Netzwerke, geteilte Normen, geteilte Einstellungen („Beliefs“) und Regeln und formelle Institutionen (vgl. Adler/Kwon 2000: 97).

Versucht man diese verschiedenen Klassifikationen zu synthetisieren, zeigen sich m.E. *zwei zentrale Aspekte von Sozialkapitalbegriffen*:

Der erste zentrale Aspekt, welcher bei allen Autoren explizit oder implizit angeführt wird, ist der des *Netzwerkes*. Hierbei lassen sich zwei Betrachtungsmomente unterscheiden: Das potentielle oder aktuelle Sozialkapital beruht zum einen auf der Ebene des Gesamtnetzwerkes auf den strukturellen Momenten des Netzwerkes (d.h. seiner Konfiguration) oder zum anderen auf der Ebene einzelner oder kollektiver Akteure auf der strukturellen Einbettung und Positionierung dieser Akteure im Gesamtnetzwerk.

Der zweite Aspekt von Sozialkapitalbegriffen setzt zwar explizit oder implizit Akteursnetzwerke als notwendige Bedingung für die Vermittlung von Sozialkapital voraus, betont aber zentral die durch diese Sozialstrukturen vermittelten *Koordinationsmedien* (geteilte Werte und Normen, Erwartungen, Wirklichkeitskonstruktionen usw.) zur Steuerung und Regelung individueller oder kollektiver Handlungen (insbesondere Kooperation).

Abbildung 2 stellt noch einmal die beiden zentralen Aspekte und die jeweiligen Klassifikationen gegenüber. M.E. lassen sich die angeführten Klassifikationen auf diese beiden Dimensionen reduzieren, ohne diese inhaltlich unangemessen zu reduzieren.

Autor	Netzwerke als Sozialkapital	Koordinationsmedien als Sozialkapital
Putnam (1993)	▪ Netzwerke	▪ Normen ▪ geteilte Einstellungen
Ostrom (1994)	▪ Netzwerke	▪ Normen ▪ geteilte Einstellungen ▪ Regeln
Coleman (1991)	▪ Sozialstruktur ▪ Informationspotential	▪ Verpflichtungen und Erwartungen ▪ Normen und wirksame Sanktionen ▪ Herrschaftsbeziehungen ▪ übereignungsfähige soziale Organisationen ▪ zielgerichtete Organisationen
Portes (1998)	▪ Implizit: Sozialstruktur	▪ Werte ▪ Solidaritätspotentiale ▪ Reziprozitätsnormen ▪ Vertrauen
Nahapiet/Ghoshal (1998)	▪ Strukturelle Dimension	▪ Relationale Dimension ▪ Kognitive Dimension
Sandefur/Laumann (1998)	▪ Sozialstruktur ▪ Egozentrierte Perspektive ▪ Soziozentrierte Perspektive	
Adler/Kwon (2000)	▪ Netzwerke	▪ geteilte Normen ▪ geteilte Einstellungen ▪ Regeln und formelle Institutionen

Abbildung 2: Zentrale inhaltliche Aspekte von Sozialkapitalbegriffen

Die hier skizzierten und beispielhaft aufgeführten Aspekte von Sozialkapital, wie sie in der entsprechenden Literatur auffindbar sind, lassen sich darüber hinaus noch weiter für die beabsichtigte Analyse differenzieren. So lässt sich bei der Betrachtung von Netzwerken als Sozialkapital, noch weiter nach strukturellen und relationalen Konzepten unterteilen. Bei dem Aspekt der Koordinationsmedien als Sozialkapital, kann auch noch in Bezug auf die Reichweite der Medien nach generalisierten und spezifischen Medien unterschieden werden.

Netzwerke als Sozialkapital: Strukturelle und relationale Konzepte

Wie oben aufgezeigt, operieren viele Sozialkapitalkonzepte mit dem Netzwerkbegriff. Was aber unter einem Netzwerk verstanden wird, ist hierbei durchaus unterschiedlich. Hier lassen sich zum einen strukturelle und zum anderen relationale Konzepte feststellen (vgl. hierzu grundlegend Granovetter 1992: 34ff., Burt 1992: 11f.).

Bei *strukturellen* Konzepten steht die Gesamtkonfiguration des Netzwerkes im Mittelpunkt der Betrachtung. Diese Konfigurationen werden über die Kombination von Merkmalen, wie z.B. Größe, Dichte, Geschlossenheit, Zentralisierung, Balance und Homogenität des Netzwerkes, beschrieben und abgebildet (vgl. hierzu z.B. Jansen 1999: 104ff., Schenk 1995: 98, Scott 1991, Wassermann/Faust 1994). Bestimmte (strukturell äquivalente) Konfigurationen begründen hierbei das Sozialkapital.

Relationale Konzepte stellen hingegen die direkte oder indirekte Verbundenheit individueller oder kollektiver Akteure in den Mittelpunkt. Diese Relationen werden z.B. mit Merkmalen wie Symmetrie, Inhalt und Stärke der Beziehung, Pfaddistanz, Kontaktdauer und -häufigkeit, räumliche Distanz, emotionale Nähe und Multiplexität des Ego-Netzwerkes dargestellt. Im Gegensatz zu strukturellen Konzepten, die häufig auch als sozio-zentrisch bezeichnet werden, sind relationale Konzepte ego-zentrisch (vgl. zu dieser Unterscheidung z.B. Sandefur/Laumann 1998: 484): Die Einbettung individueller und kollektiver Akteure in die sie umgebende Netzwerkstruktur, die Anzahl, Art und Qualität der Beziehungsrelationen und der daraus erwachsende Zugang zum Human-, Finanz- und Sachkapital anderer Akteure bestimmt hierbei das Sozialkapital dieser Akteure.

Auf der Basis von Netzwerkstrukturen existieren *zwei theoretische Grundideen zur Konstituierung von Sozialkapital*: Zum einen kann dieses aus dicht geknüpften und nach außen klar abgegrenzten Netzwerken, auf der Basis sozialer Schließung, entstehen. Hierbei wird angenommen, dass die Netzwerkakteure enge Kontakte auf hohe Solidaritäts- und Hilfefotentiale Zugriff haben. Dieses Potential wird durch gruppenspezifische Normen klar definiert, durch Prozesse der sozialen Kontrolle koordiniert und bei defektem Verhalten einzelner Akteure sanktioniert. Dieses „closure“-Argument liegt z.B. dem Konzept von Coleman (1991) zu Grunde und konstituiert sich auf der Basis starker Beziehungen („strong ties“, vgl. hierzu Granovetter 1973, 1995) zwischen den Akteuren.

Zum anderen kann dieses aus strukturell bedingten „Makler“-Positionen einzelner oder kollektiver Akteure entstehen, die über ihre Beziehungen zu Mitgliedern einer anderen Gruppe zwei soziale Gruppen miteinander verbinden. Akteure, die diese strukturellen Löcher („structural holes“, vgl. hierzu Burt 1992) überbrücken, haben Zugang zu Ressourcen außerhalb ihrer eigenen sozialen Gruppe und können zwischen diesen Gruppen Unterstützungspotentiale vermitteln und auf diese Weise als „tertius gaudens“ Maklergewinne realisieren. Das Sozialkapital resultiert hier also aus strukturell bedingten Positionen bestimmter Akteure im Gesamtnetzwerk, welche durch eine geringe Kohäsion (wenige oder keine starken Beziehungen) und nicht-redundante Kontakte (fehlende Struktur-Äquivalenz im Sinne sich überlappender Kontakte) gekennzeichnet sind (vgl. hierzu Burt 1992: 18). Diese strukturellen Löcher oder Brücken realisieren sich häufig in Form schwacher Beziehungen („weak ties“, vgl. hierzu Granovetter 1973, 1995), können ihrer Intensität nach aber auch starke Beziehungen sein (Burt 1992: 29). Dieses „structural hole“-Argument liegt dem Konzept von Burt (1992) zu Grunde, von dem diese Argumentationslinie auch zentral begründet wurde.

Zusammenfassend beruht das Sozialkapital bestimmter Akteure nach dem „closure“-Argument somit auf einer hohen strukturellen und relationalen Dichte *innerhalb* einer abgrenzbaren Akteursgruppe und nach dem „structural hole“-Argument auf strukturell günstigen Positionen *zwischen* verschiedenen Gruppen. Diese beiden Argumentationslinien sind hierbei grundsätzlich nicht konfliktär, wobei vor dem Hintergrund der konkreten theoretischen Konzeptionen die Verträglichkeit der Detailargumentationen noch zu prüfen wäre.

Die Netzwerkperspektive weist neben methodischen Problemen, wie z.B. dem der Netzwerkabgrenzung oder dem der Multiplexität von Netzwerken, ein *zentrales inhaltliches Problem* auf: Vielfach

wird der „kontingente Wert des Sozialkapitals“ (Burt 1997) auf der Basis von Sozialstrukturen unterschätzt oder analytisch-verkürzt behandelt. Im Extremfall stellt dann eine bestimmte Sozialstruktur oder eine Beziehungsrelation *immer* Sozialkapital für die Akteure dar. Das bedeutet, dass das soziale Netzwerk in dieser Formulierung mit dem Sozialkapital identisch ist. In wenigen Ausnahmefällen mag dieses vielleicht der Fall sein, grundsätzlich ist aber nicht anzunehmen, dass Sozialstrukturen unabhängig von konkreten Kontexten und Situationen Sozialkapital darstellen oder bereitstellen. Nicht alle Beziehungen zu anderen Personen werden in allen Situationen nützlich sein, nicht alle Hilfeleistungen und materiellen Ressourcen, die durch diese Beziehungen vermittelt werden, sind immer gleichermaßen nützlich für die eigenen Handlungsergebnisse. Hieraus lässt sich folgern, dass Sozialstrukturen nur unter bestimmten Bedingungen Sozialkapital darstellen. Häufig mangelt es den theoretischen Ausführungen und empirischen Studien aber an einer situationskontingenten Modellierung bzw. Operationalisierung von Netzwerkstrukturen. Hierdurch entstehen nicht selten tautologische Aussagen und logische Zirkel, wobei besonders in empirischen Studien, ob dieses Problems, unzulässigerweise von der beobachteten (positiven) Wirkung einer Sozialstruktur auf die Ursache Sozialkapital rückgeschlossen wird. Dieses Dilemma lässt sich nur beheben, wenn der kontingente Wert des Sozialkapitals analytisch und empirisch berücksichtigt wird. Man muss also die Frage beantworten: Unter welchen konkreten Bedingungen zeigen welche Sozialstrukturen oder Beziehungsrelationen für die Handlungsergebnisse individueller oder kollektiver Akteure positive Effekte? Beantwortet man diese Frage und nimmt zusätzlich definitorisch an, dass, wenn durch Sozialstrukturen positive Wirkungen für die Akteure erzeugt werden, dieses als Sozialkapital zu bezeichnen ist, kommt man der Problemlösung schon etwas näher. Die nachhaltige Problemlösung verlangt aber eine robuste empirische Basis, die methodisch different zeigt, dass bestimmte Strukturen wiederholt unter bestimmten Bedingungen bestimmte Effekte zeigen, so dass sich in diesen Fällen - und nur in diesen Fällen - ex definitionem (!) von Sozialkapital sprechen lässt.

Koordinationsmedien als Sozialkapital: Generalisierte und spezifische Medien

Als weitere zentrale Quelle von Sozialkapital werden diverse Koordinationsmedien angesehen (z.B. bei Fukuyama 1997, Portes 1998 und Putnam 1993). Hierunter lassen sich Normen, Werte, Einstellungen, Verpflichtungen u.v.m. fassen. Obwohl diese Konzepte, je nach theoretischem Hintergrund und Konzeptionalisierung, sehr unterschiedliche Notationen haben können, beziehen sich doch alle auf das Handeln individueller oder kollektiver Akteure, indem sie auf deren Situationsbewertungen und Entscheidungen einwirken und Restriktionen für konkrete Handlungen darstellen. Typischerweise werden zwei Klassen von Medien unterschieden: Generalisierte Medien, die auf alle Akteure innerhalb einer bestimmten Sozialstruktur einwirken und spezifische Medien, die im Extremfall nur für eine einzelne Akteursrelation, also zwischen zwei Akteuren, gelten und Bestand haben.

Diese Unterscheidung lässt sich in Bezug auf Sozialkapitalbegriffe gut am Beispiel von Normen demonstrieren. Typischerweise spielen zwei Klassen von Normen hierbei eine herausragende Rolle (vgl. z.B. Coleman/Hofer 1987, Portes 1998, Putnam 1993a, 1995a, 1995b): Zum einen generalisierte Normen mit einer hohen Reichweite und einem großen Geltungsanspruch für ganze Akteursgruppen (bis hinauf zur Ebene ganzer Volkswirtschaften). Es wird angenommen, dass diese generalisierten Normen einen Handlungskorridor konstituieren, welcher für alle Mitglieder der Sozialstruktur verbindlich ist und erlaubte von unerlaubten und gewünschte von unerwünschten Handlungen trennt und bei Verstößen gegen diese Norm sanktionierbar ist. Weiterhin wird angenommen, dass es auch spezifische Normen für Teilgruppen der Sozialstruktur gibt, bis hinunter zu einzelnen Akteursdyaden, die nur für diese verbindlich und sanktionierbar sind. Je nach Spezifität der Norm stellt diese in

einer verschiedenen großen Anzahl von Handlungssituationen Sozialkapital dar (vgl. hierzu Sandefur/Laumann 1998: 483). Relationsspezifische Normen können nur innerhalb der Akteursdyade als Sozialkapital genutzt werden. Außerhalb dieser spezifischen Situation stellt diese Norm kein Sozialkapital dar. Generalisierte Normen gelten für eine größere Anzahl von Handlungssituationen, im Extremfall für alle möglichen Handlungssituationen, und konstituieren also auch in einer Vielzahl von bzw. in allen Handlungssituationen Sozialkapital.

Häufig werden in diesem Zusammenhang – vor dem Hintergrund tauschtheoretischer Argumentationen – Reziprozitätsnormen (vgl. hierzu grundsätzlich Gouldner 1960), also die Norm für jede Leistung eine Gegenleistung zu erbringen, als Sozialkapital thematisiert. Spezifische Reziprozitätsnormen konstituieren somit in dyadischen Tauschverhältnissen Sozialkapital in Form von Verpflichtungen, welche beim Tauschpartner, und nur bei diesem, einlösbar sind. Generalisierte Reziprozitätsnormen konstituieren hingegen für viele oder alle Tauschhandlungen innerhalb einer bestimmten Sozialstruktur Sozialkapital, welches unabhängig von bestimmten Akteursrelationen nutzbar ist: So könnte ein Akteur A mit einem Akteur B bestimmte Leistungen tauschen, woraus bei Vorhandensein einer generalisierten Reziprozitätsnorm für B eine Verpflichtung zur Gegenleistung entsteht, die A aber nicht unmittelbar einfordert. A könnte weiterhin mit einem Akteur C tauschen, seine Verpflichtung gegenüber C aber durch Akteur B erfüllen lassen (also auf sein Sozialkapital zur Handlungserfüllung zurückgreifen), da dieser ihm auf Grund der Reziprozitätsnorm verpflichtet ist. Würde B seiner Verpflichtung nicht nachkommen, so würde auf Basis der Norm dieses Verhalten sanktioniert werden und B z.B. aus zukünftigen Tauschhandlungen ausgeschlossen werden können (was dem Verlust von Sozialkapital gleichkommt).

Die Unterscheidung der Spezifität und somit auch der Reichweite des daraus erwachsenden Sozialkapitals läßt sich auch auf die anderen genannten Medien übertragen, obwohl dieses in der Literatur kaum thematisiert wird. Dieses kommt lediglich dadurch zum Ausdruck, dass die Autoren häufig ausdrücklich betonen, dass diese Medien von den Mitgliedern der entsprechenden Sozialstruktur geteilt (!) werden müssen. So wäre es m.E. nach sinnvoll, auch Koordinationsmedien wie z.B. Erwartungen, Einstellungen, Regeln und formelle Institutionen nach ihrer Reichweite einzuteilen und hiermit analytisch die Spezifität des Sozialkapitals zu bestimmen, sofern man annimmt, dass diese Medien sinnvoll mit dem Sozialkapitalbegriff notiert werden sollten.

Zusammenfassend beruht das Sozialkapital auf der Basis von Koordinationsmedien somit auf dem Ausmaß der Spezifität dieser Medien und der Möglichkeit zur (sozialen) Kontrolle sowie gegebenenfalls auch Sanktion bei nicht-konformem Verhalten der Akteure.

Aber auch diese Perspektive ist mit einem *zentralen inhaltlichen Problem* behaftet: Der gesamten Argumentation um Koordinationsmedien als Sozialkapital unterliegt die Grundannahme, dass derartige Medien positive Wirkungen für die Akteure zeigen und somit im normativen Sinne „gut“ sind. Dieses zeigt sich wiederum besonders deutlich am Beispiel der Normen: Theoretiker, die Koordinationsmedien als Sozialkapital konzeptionalisieren, setzen stets voraus, dass es sich hierbei um wirkungsvolle Normen handeln muss (z.B. Coleman 1991: 403; Putnam 1993, 1995a, 1995b). Normen sind aber nur dann nachhaltig wirksam, wenn normengeleitetes Verhalten der Akteure der (sozialen) Kontrolle unterliegt und defektes Verhalten beobachtbar und sanktionierbar ist. Hierbei gehen die meisten Autoren davon aus, dass die Akteure sich in freiwilliger Selbstbeschränkung der Norm, der Kontrolle und gegebenenfalls der Sanktion unterwerfen. Dass es sich hierbei auch um Zwangsmaßnahmen gegen den Willen der Akteure handeln könnte, wird nicht beachtet (vgl. Portes/Landolt 1996). Ob derartige Zwangsmaßnahmen, sofern diese vorkommen, tatsächlich die Kooperationsnei-

gung fördern und Sozialbeziehungen positiv regulieren, ist zumindest fraglich. Es ist durchaus denkbar, dass derartige Bestrafungen, z.B. innerhalb eines Betriebes, zwar hinsichtlich des normenkonformen Verhaltens wirksam sind. Sie können aber auch negative Ausstrahlungseffekte auf andere und vielleicht nicht unmittelbar beobachtbare und sanktionierbare Verhaltensweisen und auch auf andere Akteure und deren Verhaltensweisen haben. Ob der „Nettoeffekt“ des gesamten Verhaltens des individuellen Akteurs (oder der Akteure) letztendlich positiv ist, ist ungewiss.

Genauso vernachlässigen die entsprechenden Theoretiker systematisch die möglichen externen Effekte von Normen: So mögen Normen zwar innerhalb einer Sozialstruktur Handlungen koordinieren und Kooperation ermöglichen. Wenn man aber nicht den Inhalt der Normen und deren Geltungsbereich berücksichtigt, kommt man leicht zu falschen Einschätzungen der Gesamtwirkung der Normen.

So zeigt Diekman (1993: 31, vgl. ebenfalls Gambetta 1988) hinsichtlich des *Geltungsbereiches von Normen*, dass Institutionen wie die Mafia prinzipiell im Sinne dieser Sichtweise ein hohes Sozialkapital haben. Es existieren starke Normen innerhalb der „Familie“ und defektes Verhalten wird nachhaltig sanktioniert (oftmals sogar endgültig). Von den Mitgliedern wird Kooperation erwartet und verlangt, *aber* defektes Verhalten (im Sinne der verschiedensten Straftatbestände) gegenüber Nicht-Mitgliedern. Das starke „Sozialkapital“ innerhalb der Verbrecherorganisation in Form starker Normen, welches unter Umständen den „Insidern“ zu Gute kommt, hat somit negative externe Effekte auf „Outsider“. Auch hier ist fraglich, ob der Netto-Effekt der Norm (und somit in diesem Sinne des Sozialkapitals) positiv ist.

Genauso kritisch ist in dieser Hinsicht die Nichtbeachtung der *Inhalte der Normen*. Das Mafia-Beispiel hat gezeigt, dass hier starke Normen am Werk sind, die explizit Defektion gegenüber „Outsidern“ oder gerade Nicht-Normenkonformität gegenüber der „Außenwelt“ einfordern. Auch hier stellt sich wieder die Frage nach dem Netto-Effekt der Norm. Das zunächst sehr exklusiv wirkende Mafia-Beispiel ist hierbei aber unmittelbar für organisations- und personalwissenschaftliche Problemstellungen verallgemeinerungsfähig. Man denke nur an die zahlreichen Ergebnisse der sozialpsychologischen Kleingruppenforschung, die beginnend mit den Hawthorne-Studien auch negative Wirkungen von starken Gruppennormen betonen. So kann durchaus eine arbeitsgruppenspezifische Norm der Leistungszurückhaltung existieren, die innerhalb der Gruppe eine positive Wirkung entfaltet. Ob dies aber auch außerhalb der Arbeitsgruppe gilt, da diese sozusagen im Gesamtleistungszusammenhang „defekt spielt“, ist wenig wahrscheinlich.

Auf Basis dieser Überlegungen ist es zumindest fraglich, ob die häufige Grundannahme, dass Normen lediglich positive Wirkungen zeigen, so aufrechtzuerhalten ist. Das gleiche ließe sich m.E. auch für andere Medien annehmen. Es ist daher zu vermuten, dass die tatsächliche Gesamteffektstärke derartiger Koordinationsmedien systematisch falsch eingeschätzt wird. Um diesen konzeptionellen Defekt zu beheben, müsste man die genauen Inhalte und Geltungsbereiche der Medien präzise formulieren und deren „Netto-Effekte“ auf theoretischer Basis modellieren. Und vor allen Dingen müsste man sich von der naiven Annahme verabschieden, dass derartige Medien immerzu positive Wirkungen zeigen. Ob dann im Zusammenhang dieser Medien noch von Sozialkapital gesprochen werden kann bleibt fraglich, solange nicht die genauen Bedingungen angegeben werden, welche Normen, mit welchen Inhalten und welchem Geltungsbereich welche Wirkungen auf welche Akteure haben.

Aspekte von Sozialkapital und ihre Analyseebene

Eine weitere wesentliche Differenzierung lässt sich aufzeigen, indem man die hier herausgearbeiteten zentralen inhaltlichen Aspekte von Sozialkapitalbegriffen mit ihren typischen Bezügen zu Erklärungstatbeständen - also den entsprechenden Analyseebenen - in Verbindung bringt (vgl. Abbildung 3). Hiermit lässt sich zeigen, auf welchen Ebenen derartige Konzepte typischerweise diskutiert und im Rahmen von Erklärungs- und Gestaltungsaussagen angewandt werden.

Sozialkapitalaspekte	Analyseebene	
Netzwerk	relational	Mikro
	strukturell	Meso (Makro)
Koordinationsmedien	spezifisch	Mikro
	generalisiert	(Mikro, Meso) Makro

Abbildung 3: Sozialkapitalaspekte und ihre Analyseebenen

So finden relationale Netzwerkkonzepte ausschließlich auf der Mikroebene Anwendung, wohingegen strukturelle Konzepte hauptsächlich auf der Meso- und z.T. auch auf der Makroebene diskutiert werden. Wenn überhaupt, werden spezifische Koordinationsmedien mit Erklärungstatbeständen auf der Mikroebene in Verbindung gebracht. Generalisierte Koordinationsmedien als Sozialkapital finden typischerweise auf der Makroebene Anwendung, wenngleich auch z.T. Bezüge zur Mikro- als auch zur Mesoebene hergestellt werden.

Diese typischen Anwendungsbezüge kennzeichnen wiederum die potentiellen Einsatzgebiete der Sozialkapitalkonzepte. Dass diese aber unter Umständen auch anders verwandt werden (können), zeigt z.B. ein Rückgriff auf Abbildung 4: So wird das primär relationale Konzept von Bourdieu für das Makroexplananda „Soziale Schichtung der Gesellschaft“ herangezogen. Bourdieu schließt aber als Zwischenschritt in seiner Argumentation die Mikroebene einzelner und kollektiver Akteure (insbesondere Gruppen, Familien und Cliques) ein, um darüber das Makroexplananda zu erklären.

3.3 Zwischenfazit: Arten von Sozialkapitalkonzepten

Nach diesen Ausführungen kann nun ein erstes Zwischenergebnis dargestellt werden. Abbildung 4 fasst die zentralen Punkte der vorangegangenen Ausführungen zusammen. So zeigt die Einteilung nach den Analyseebenen ein differenzierteres Bild der Sozialkapitalkonzepte:

Autor	Analyse- ebene(n)	Theoriehintergrund und Ausmaß der theoretischen Fundierung	(implizite) Stellung des SK im Kausal- zusammenhang	Zentrale (und periphere) Aspekte des SK-Konzeptes
Bourdieu	Makro	Makrosoziologisch; Allgemeine Kapitaltheorie	AV, UV	Netzwerk: Relational
Burt	Mikro (Meso)	Mikrosoziologisch (Handlungstheoretisch); Ansatz der strukturellen Autonomie	AV, UV	Netzwerk: Strukturell, Relational “structural hole”-Argument
Coleman	Mikro	Mikrosoziologisch (Handlungstheoretisch); Rational Choice; Allgemeine Tauschtheorie	AV, UV, IV	(Netzwerk: Relational) Closure-Argument Generalisierte und spezifische Koordinationsmedien
Portes	Mikro (Meso)	Makrosoziologisch (z.T. Mikrosoziologisch) Bezugsrahmen	AV, UV	(Netzwerk) Generalisierte und spezifische Koordinationsmedien
Fukuyama	Makro (Mikro, Meso)	Keine explizite Fundierung; Impliziter Bezugsrahmen	AV, UV	(Netzwerk) Generalisierte Koordinations- medien
Putnam	Meso Makro	Keine explizite Fundierung, implizite mikroökonomische Theoriefragmente; Eklektizistische Fundierung	UV	(Netzwerk) Generalisierte Koordinations- medien
Nahapiet/ Ghoshal	Mikro Meso	Keine explizite Fundierung, diverse implizite Theorie- fragmente; Bezugsrahmen	UV, (AV)	Netzwerk; Generalisierte und spezifische Koordinationsmedien
Adler/ Kwon	Mikro Meso	Keine explizite Fundierung, diverse implizite Theorie- fragmente; Bezugsrahmen	(AV), (UV)	Netzwerk; Generalisierte Koordinations- medien

Abbildung 4: Merkmale verschiedener Sozialkapitalkonzepte

Die Konzepte operieren auf verschiedenen Analyseebenen. Für die organisations- und personalwirtschaftliche Verwendung sind potentiell hauptsächlich diejenigen Konzepte brauchbar, die sich auf die Mikro- und Mesoebene von Organisationen beziehen, also den typischen Betrachtungsgegenstand entsprechender Theoretiker und Praktiker abbilden.

Auch hinsichtlich der theoretischen Fundierung und der Stellung im Kausalzusammenhang gibt es z.T. wesentliche Unterschiede. Dieses ist aber ein für die Anwendungspraxis der Konzepte wesentlicher Punkt. Die den Konzepten zu Grunde liegenden Theorien, Ansätze und Bezugsrahmen nennen die Bedingungen, unter denen die postulierten Zusammenhänge gelten. Die Kenntnisnahme dieser Bedingungen wird umso schwieriger, desto unpräziser die theoretische Fundierung formuliert ist. Typischerweise (obwohl dieses sorgfältig im Einzelfall zu prüfen wäre) sind Theorien präziser formuliert als Ansätze und Ansätze präziser formuliert als Bezugsrahmen. Ohne theoretische Fundierung ist das Konzept schlichtweg gar nicht bzw. vorläufig nicht verwendbar, da eben genau diese Be-

dingungen nicht geklärt sind. Bei eklektizistischen Fundierungen gibt es zwar verschiedene theoretische Basen, die aber alle einzeln hinsichtlich ihrer Bedingungen zu prüfen sind. Hierbei treten i.d.R. zahlreiche Probleme auf (vgl. hierzu Punkt 3.2.2). Auch sind explizite Fundierungen impliziten vorzuziehen, da mit abnehmendem Explikationsgrad typischerweise auch die Präzision der Aussagen abnimmt. Die gleichen Probleme spielen auch für anwendende „Praktiker“ eine Rolle, da diese klären müssen, ob die entsprechenden Anwendungsbedingungen der theoretischen Konzeption vorliegen. Umso unpräziser diese Bedingungen formuliert werden, desto schwieriger - oder auch: desto beliebiger - ist die Operationalisierung der entsprechenden Variablen und die Überprüfung, ob die konkreten theoretischen Bedingungen in der konkreten Handlungssituation gegeben bzw. herstellbar sind. Aus diesen Gründen sind *Sozialkapitalkonzepte umso brauchbarer, desto höher der Explikationsgrad der theoretischen Fundierung ist*. Zudem erschweren unpräzise Formulierungen die kritische Auseinandersetzung mit diesem Konzept oder machen sie bisweilen sogar unmöglich.

Ein weiterer zentraler Punkt, den die Analyse erbracht hat, ist es, dass den Sozialkapitalkonzepten verschiedene zentrale inhaltliche Aspekte zu Grunde liegen, diese also inhaltlich unterschiedlich konzeptionalisiert sind. Dass heißt nichts anderes, als das den Konzepten zum Teil ganz unterschiedliche Vorstellungen, was überhaupt Sozialkapital ist, zu Grunde liegen. Das gleiche gilt mithin für dessen Ursachen und Folgen. Es wird zwar in allen Beiträgen von Sozialkapital gesprochen, was damit aber inhaltlich gemeint ist, ist durchweg unterschiedlich. Es wurden oben zwei Etikettierungen (Netzwerke, Koordinationsmedien) für bestimmte inhaltliche Richtungen der Sozialkapitalliteratur aufgeworfen, an denen sich schon erste und auch zentrale Unterschiede feststellen lassen. Vergleicht man hierzu jetzt aber noch einmal Abbildung 2, so zeigt sich, dass sich auch hinter diesen Etiketten wieder bestimmte Begriffe mit inhaltlichen Bezügen verbergen, die z.T. sehr unterschiedlich sind. Was sind z.B. genau Normen, ab wann gelten sie als „geteilt“, was sind genau Einstellungen, und wie unterscheiden sich diese von Normen? Kurzum: Auch diese Begriffe müssten weiter expliziert werden, damit man entscheiden kann, inwieweit sich die Sozialkapitalkonzepte innerhalb dieser Etikettierungen entsprechen bzw. unterscheiden.

Fazit: *Hinter der Worthülse Sozialkapital verbergen sich zahlreiche, inhaltlich divergente Konzepte.* Diese weisen zwar zum Teil Gemeinsamkeiten, aber auch wesentliche Unterschiede auf.

4 Die theoretische und empirische Fruchtbarkeit des Konzeptes Sozialkapital

4.1 Merkmale zur Prüfung der Brauchbarkeit von Sozialkapitalbegriffen

Um die Brauchbarkeit von Sozialkapitaldefinitionen zu beurteilen, kann auf die Kriterien Präzision, Eindeutigkeit und theoretische Fruchtbarkeit von Begriffen zurückgegriffen werden (vgl. Opp 1999: 127 – 132).

Mit der Präzision eines Begriffes ist gemeint, wie genau sich auf Basis der Definition des Begriffes bestimmte Sachverhalte kennzeichnen lassen. Eine Sozialkapitaldefinition wäre nach dem präzise, wenn auf ihrer Basis alle Merkmale des Sozialkapitals abschließend bestimmbar wären.

Eindeutigkeit meint, inwiefern der Begriff intersubjektiv gleich verwendet wird, um Sachverhalte zu kennzeichnen. Das würde für Sozialkapitaldefinitionen bedeuten, dass Forscher gleiche Sachverhalte mit dem (gleichen) Sozialkapitalbegriff belegen.

Präzision und Eindeutigkeit bezeichnen sozusagen die Minimalkriterien für “gute” Begriffe, da diese gerade erst eine kritische Auseinandersetzung mit den theoretischen Inhalten der Sozialkapitalkonzepte ermöglichen.

Auf diesen Kriterien aufbauend, steht die Zweckmäßigkeit der Definition im Mittelpunkt der Betrachtung. Man kann die theoretische Fruchtbarkeit von Begriffen nur beurteilen, wenn mit diesen Begriffen Theorien gebildet werden, die dann einer kritischen Überprüfung unterzogen werden. Bevor empirische Untersuchungen vorliegen, kann man über die theoretische Fruchtbarkeit des Sozialkapitalbegriffs und sein forschungsheuristisches Potential nur aufgrund von Plausibilitätsüberlegungen entscheiden (vgl. Opp 1999: 131). Als Hilfskriterien kann man dann auf die Präzision und Eindeutigkeit von Begriffen zurückgreifen, da diese eine notwendige (aber keine hinreichende!) Bedingung für die theoretische Fruchtbarkeit des Begriffes darstellen.

Erstaunlicherweise gibt es in der recht umfangreichen Sozialkapitalliteratur fast keine systematischen Bemühungen, das theoretische Konstrukt Sozialkapital oder dessen operationale Definitionen empirisch zu validieren (zu den wenigen Ausnahmen gehören die Studien von Joye/Renschler 1996, Whitley 1996 und Stolle/Rochon 1996, zit. nach Haug 1997). Für das Forschungsfeld Sozialkapital liegen aber eine ganze Reihe von empirischen Studien vor, die neben den spezifischen Erkenntnisinteressen der Studien auch als Bewährungsmomente des Sozialkapitalbegriffs verstanden werden können. Hierbei sind aber die unterschiedlichen theoretischen Fundierungen und operationalen Definitionen zu beachten, da diese zum einen den Vergleich erschweren und zum anderen Ansatzpunkte für die kritische Reflexion bieten können.

4.1.1 Eindeutigkeit und Präzision

Dass es in Hinsicht auf das Kriterium *Eindeutigkeit* mit den verschiedenen Sozialkapitalkonzepten nicht weit her ist, zeigt bereits die unter Punkt 3.2 vorgenommene analytische Differenzierung der verschiedenen Konzepte (vgl. Abbildung 4). Deren inhaltliche Divergenz spricht für sich, da die anwendenden Forscher offensichtlich den Sozialkapitalbegriff häufig mit unterschiedlichen Inhalten füllen.

Natürlich darf man das Problem mangelnder Eindeutigkeit nicht überstrapazieren, da ein gewisser „Begriffspluralismus“ dem wissenschaftlichen Erkenntnisinteresse durchaus förderlich sein kann. Daraus ergibt sich aber die Notwendigkeit, jeweils erneut das verwandte Sozialkapitalkonzept zu explizieren, damit sicher ist, worüber der entsprechende Diskurs geführt wird. Sinnvoll wäre es auch, die verschiedenen Konzepte einer vergleichenden Konstruktvalidierung zu unterziehen und diese im Rahmen von Theorien und Modellen hinsichtlich ihres Erklärungsbeitrages im Sinne erklärter Varianz zu überprüfen.

Die derzeitige Forschung lässt aber kein Interesse hinsichtlich derartiger grundlegender Konzeptvalidierungen feststellen (vgl. hierzu auch Punkt 3.3.2). Vielmehr werden die zahlreichen divergenten Konzepte relativ unreflektiert verwandt, was in Hinsicht auf die darauf aufbauenden Folgerungsmengen zumindest Fragen, wenn nicht sogar Zweifel aufwirft. Hier lässt sich also ein erheblicher Nachholbedarf konstatieren.

In Hinsicht auf die *Präzision* der verschiedenen (!) Sozialkapitaldefinitionen zeigen sich zwei zentrale Probleme:

Mehrdeutige und unpräzise Begriffe: Bei allen in Abbildung 1 aufgeführten Sozialkapitalbegriffen ist nicht klar, ob das Definiendum Sozialkapital vollständig durch das jeweilige Definiens angegeben ist. Geht man davon aus, dass es sich bei den angeführten Begriffen um Nominaldefinitionen handelt (und lässt somit die Problematik möglicher Realdefinitionen außer acht), müsste idealerweise der Begriff Sozialkapital vollständig über die im Definiens angeführten Merkmale beschreibbar sein. Hiermit könnte man (von Operationalisierungsproblemen einmal abgesehen) dann Sozialkapital eindeutig von „Nicht-Sozialkapital“ unterscheiden. Die genannten Definitionen enthalten aber stets unpräzise und mehrdeutige Begriffe, welche wiederum genau definiert werden oder zumindest über eine angemessene Anzahl von Merkmalen differenzierbar sein müssten. So finden sich Begriffe wie Ressource, Netzwerk oder Norm im Definiens, welche i.d.R. nicht eindeutig formuliert sind. In den entsprechenden Quellen finden sich zumeist keinerlei weitergehende und konsistente Nominaldefinitionen dieser Begriffe. Stattdessen finden sich häufig Beispiele für diese Begriffe, die zwar auch hilfreich sein können, aber nur in seltenen Fällen eine konsistente und abschließende Bedeutungszuschreibung ermöglichen bzw. erst noch auf ihre Verallgemeinerungsfähigkeit hin überprüft werden müssten.

So bieten zum Beispiel Adler/Kwon (vgl. hierzu Abbildung 1) keine weitergehenden Definitionen zu den Begriffen „Konfiguration“ (configuration), „Inhalt“ (content), „mehr oder weniger dauerhaft“ (more or less durable) und „soziale Beziehung“ (social relation) an. Welche Merkmale nun die Konfiguration und die Inhalte von Netzwerken umfassend oder zumindest ausreichend beschreiben, wann eine soziale Beziehung (mehr oder weniger!) dauerhaft ist und was überhaupt eine soziale Beziehung ist, bleibt der Vorstellung des Lesers überlassen. Derartige Freiheitsgrade der Interpretation von Begriffen sind in Hinsicht auf die Güte des Sozialkapitalbegriffes aber nachhaltig kontraproduktiv, vor allem, da sie die Bewertung der theoretischen Fruchtbarkeit des Konzeptes Sozialkapital erschweren oder sogar unmöglich machen.

Tautologische Aussagen und logische Zirkularität: Die meisten Sozialkapitalkonzepte weisen in ihrer „theoretischen“ Begründung tautologische Aussagen auf. So wird das Sozialkapital i.d.R. mit den dadurch gewonnenen Vorteilen, Gelegenheiten oder Ressourcen gleichgesetzt: „actual or potential resources“ (Bourdieu); „opportunities“ (Burt); „certain ends“ (Coleman); „benefits“ (Portes); „permit cooperation“ (Fukuyama); „facilitate coordination and cooperation“ (Putnam); „assets“ (Nahapiet/Ghoshal); „resource“ (Adler/Kwon). Dieses führt aber sehr schnell zu tautologischen Aussagen der folgenden Art: Eine Person hat dann (viel) Sozialkapital, wenn sie dadurch Vorteile generiert, Ressourcen erhält oder erfolgreicher als andere ist. Es wird also vom beobachteten Erfolg einer Person auf das Vorhandensein von Sozialkapital geschlossen.

Dieses Problem findet sich z.B. in den Arbeiten von Bourdieu (1992), Bourdieu u.a. (1981), Burt (1982), Coleman (1988), Coleman/Hofer (1987), Fukuyama (1995a, 1995b) und Putnam (1995a, 1995b). Besonders evident wird dieses in der Studie von Putnam (1993), welcher zwei italienische Regionen miteinander vergleicht. Derjenigen Region, die auf der Basis verschiedener Indikatoren einen höheren sozioökonomischen Status aufwies, wurde auch mehr Sozialkapital attribuiert als der Vergleichsregion mit geringerem Status (vgl. Putnam 1993a: 181-185). Einen echten empirischen Beweis für die zirkuläre Kurzformel „Mehr Sozialkapital = mehr Erfolg“ und den logischen Kurzschluss „Ausmaß des Erfolges = Ausmaß des Sozialkapitals“ bleibt Putnam aber nachhaltig schuldig.

Selbst wenn die Kurzformel Geltung beanspruchen könnte, ließe sich nicht unmittelbar auf einen eindeutigen Zusammenhang schließen.

Das zu Grunde liegende Problem derartiger definitorischer und logischer Zirkel und daraus folgender tautologischer Aussagen liegt darin, dass die mögliche Ursache Sozialkapital mit den daraus folgenden (?) Wirkungen unzulässigerweise vermischt wird bzw. von der Wirkung auf die Ursache geschlossen wird (vgl. hierzu Portes 1998: 20; Woolcock 1998: 185). Dieses ist zwar nicht selten ein „empirisches“ Problem, welches auf der Art und Qualität der verwendeten Datensätze beruht. Die grundsätzliche Problematik findet sich aber auch in den „theoretischen“ Ausführungen der genannten Autoren sowie in der grundlegenden Definition des Sozialkapitalbegriffes wieder. Hier ist also eine strengere analytische Trennung notwendig, die aber häufig nicht eingehalten wird.

Dieser potentielle Defekt ist aber in allen in Abbildung 1 aufgeführten Definitionen des Begriffs Sozialkapital eingebaut, da diese als Definitionsmerkmale (!) implizite Zusammenhangs- und Wirkungshypothesen enthalten! Man könnte also die Präzision der Sozialkapitalbegriffe erhöhen, indem man deren definitorische Merkmale von den erwarteten Wirkungen trennt und hierüber explizit getrennte Hypothesen bildet. Ob dieses aber bei den angeführten Definitionen möglich ist, bleibt fraglich. Entfernt man nämlich diese Bestandteile aus den obigen Definitionen, fehlen unmittelbar zentrale Definitionsmerkmale, ohne die i.d.R. nur definitorische Rudimente zurückbleiben, die im wahrsten Sinne des Wortes sinnentleert sind.

4.1.2 Theoretische und empirische Fruchtbarkeit

Wie oben bereits erwähnt, kann man die theoretische Fruchtbarkeit des Konzeptes Sozialkapital nur angemessen beurteilen, wenn mit diesem Begriff Theorien und Modelle gebildet werden, die dann einer kritischen (empirischen) Überprüfung unterzogen werden. Nun ist aber deutlich geworden, dass es bereits grundsätzliche Probleme hinsichtlich der Eindeutigkeit und Präzision des Sozialkapitalbegriffes gibt. Auf dieser Basis ist die theoretische und daraus zumeist folgend auch die empirische Fruchtbarkeit zumindest eingeschränkt. Dennoch finden sich zahlreiche organisations- und personalwirtschaftliche Arbeiten, die mit dem Begriff des Sozialkapitals operieren und diesen zu (Teil-)Erklärungen verschiedener Sachverhalte heranziehen (vgl. hierzu die Beispiele in Punkt 1; in Bezug auf personal- und organisationswissenschaftliche Fragestellungen geben - unter einem netzwerkanalytischen Fokus - Brass 1995 und Burt 2000 hierzu einen Überblick; in Bezug auf politik-, kultur- und sozialwissenschaftliche Fragestellungen vgl. den Überblick bei Feldman/Assaf 1999 und Haug 1997).

Wie bereits angedeutet, hat die i.d.R. mangelnde Präzision des Sozialkapitalbegriffs im Rahmen empirischer Studien eine Auswirkung auf die Formulierung entsprechender operationaler Definitionen. Da die theoretische Basis häufig eher dünn bzw. gar nicht existent ist und das analytische Konzept Sozialkapital zudem meistens relativ unpräzise formuliert ist, ist es nicht verwunderlich, dass die operationalen Definitionen des Sozialkapitalkonstruktes im Rahmen empirischer Studien eher fragwürdig sind. In zahlreichen der oben angeführten Publikationen fehlen entweder entsprechende operationale Definitionen des Begriffes Sozialkapital und/oder eine entsprechende empirische Konstruktvalidierung. Liegen operationale Definitionen vor, so sind diese i.d.R. sehr unterschiedlich, so dass eine vergleichende Beurteilung erschwert wird, zumal auch noch nicht geklärt ist, ob diese angemessen sind. Hierzu einige Beispiele:

Bei Bourdieu (1992, Bourdieu u.a. 1981) wird das Sozialkapital über das *Ausmaß der Zugehörigkeit von Personen zu einem (Familien-)Netzwerk* operationalisiert. Umso höher der Status der Familie/des Netzes, umso höher deren Integrationsgrad und umso enger die Gefühlsbindung, desto höher ist das Sozialkapital.

Burt (1992) erfasst das Sozialkapital netzwerkanalytisch mittels eines Namensgenerators, welcher das Ego-Netzwerk der betreffenden Personen generiert. Auf dieser Basis lässt sich nach dem „hole“-Argument das *Ausmaß der strukturellen Autonomie* (welches den zentralen Indikator darstellt) der Personen und mithin deren Ausmaß an Sozialkapital bestimmen. Hierzu wird das Ausmaß der Redundanz der Beziehungskontakte und das Vorhandensein primärer und sekundärer struktureller Löcher im Ego- bzw. Gesamtnetzwerk nach bestimmten netzwerkanalytischen Maßzahlen berechnet und aggregiert.

Coleman (1988, siehe hierzu auch Coleman/Hofer 1987) operationalisiert seinen Sozialkapitalbegriff, unter theoretischem Bezug auf das „closure“-Argument, über die *Geschlossenheit von Beziehungsnetzen*. Da es sich um Untersuchungen bei Schülern handelt, wählt er die Schulart, welche die Schüler besuchen, als Indikator. Plausibilitätsannahme ist hierbei, dass in privaten und insbesondere kirchlichen Schulen engere Beziehungsnetzwerke zwischen Schülern, Eltern und Lehrern vorhanden sind als in öffentlichen und/oder nichtkirchlichen Schulen.

Bei Fukuyama (1995a, 1995b) und Putnam (1993, 1995a, 1995b) wird das Sozialkapital häufig über das *Generalisierte Vertrauen* gemessen. Hierbei wird die Frage nach dem Vertrauen in Institutionen und Personen im Rahmen von schriftlichen und mündlichen Umfragen gestellt. Diese ist hierbei: Umso höher das Vertrauen, desto höher das Sozialkapital. Putnam (1995a, 1995b) versucht das Sozialkapital u.a. auch über das *Ausmaß der freiwilligen Mitgliedschaft* in Vereinen und Organisationen und des politischen und sozialen Engagements zu erfassen. Umso mehr freiwillige Mitgliedschaften bzw. umso mehr Engagement, desto mehr Sozialkapital.

Bei Portes (1998), Nahapiet/Ghoshal (1998) und Adler/Kwon (2000) finden sich *keinerlei direkte Bezüge zu operationalen Definitionen* der verwandten Sozialkapitalbegriffe, welche diese Autoren aufgrund ihrer eher konzeptionellen Ausrichtung innerhalb der Beiträge aber auch nicht beabsichtigen.

Es zeigen sich also zusammenfassend ganz unterschiedliche operationale Definitionen von Sozialkapital, welche der Vielfalt der theoretischen Hintergründe bzw. dem Erkenntnisinteresse der entsprechenden Studien entspringen (vgl. Haug 2000: 70-73 für andere Operationalisierungsversuche von Sozialkapitalbegriffen). Dieses macht aber aufgrund inhaltlicher Divergenz und fehlender Konstruktvalidierungen einen empirischen Vergleich der verschiedenen Sozialkapitalkonzepte unmöglich, so dass man – zumindest auf dieser Basis – nicht sagen kann, welches Konzept im Sinne einer hohen Konstruktvalidität „besser“ ist.

Dieses Problem erschwert es, Aussagen über die theoretische und empirische Fruchtbarkeit des Sozialkapitalkonzeptes zu tätigen. Es lässt sich aber auf Basis der vorangegangenen Betrachtungen vermuten, dass diese vergleichsweise gering ist.

Dennoch zeigen sich in den verschiedenen empirischen Studien Sozialkapitaleffekte, welche - im Sinne erklärter Varianz - in unterschiedlichen Höhen ausfallen (als Beispiele mögen die in Kapitel 1 genannten Studien dienen). Häufig sind derartige Studien mit zahlreichen inhaltlichen und methodischen Problemen verbunden (vgl. z.B. die Diskussion der Untersuchungen von Putnam bei Haug

1997: 31-38), von denen einige oben bereits genannt wurden. Darüber hinaus vermisst man z.B. häufig eine adäquate Drittvariablenkontrolle oder ein angemessenes Forschungsdesign (viele Studien basieren auf ex-post-facto-Designs), was bestimmte methodische Probleme impliziert, welche häufig Interpretationsprobleme nach sich ziehen. Diese Studien sollen hier aber nicht global verurteilt werden, da die Güte dieser Studien im Prinzip nur im Einzelfall eingeschätzt werden kann.

Trotzdem bleibt die ursprüngliche Kritik bestehen: Ohne ausreichende theoretische Fundierung und ohne konsistente, eindeutige und präzise Konzeptionalisierung sind die theoretischen und empirischen Folgerungsmengen auf der Basis der Sozialkapitalkonstrukte zumindest kritisch zu beäugen. Nimmt man die Eindeutigkeit und Präzision von Begriffen als notwendige Bedingung für die theoretische und empirische Fruchtbarkeit an, so lässt sich für das Forschungsfeld Sozialkapital nur eine eingeschränkte Brauchbarkeit konstatieren.

Dieses lässt sich auch zeigen, wenn man die analytischen Dimensionen „Analyseebene“ und „Ausmaß der theoretischen Fundierung“ kreuztabelliert (vgl. Abbildung 5). Hierdurch lässt sich visualisieren, ob diejenigen Ansätze, die typischerweise für personal- und organisationswissenschaftliche Fragestellungen in Betracht kommen, auch ausreichend theoretisch fundiert sind, so dass sich hieraus Erklärungs- und Gestaltungsaussagen „ableiten“ oder besser: im Rahmen eines Erklärungs- oder Gestaltungsmodells konstruieren lassen. Idealtypischerweise haben solche Sozialkapitalkonzepte für theoretische und praktische Fragestellungen Relevanz, die sich auf die Mikro- und/oder Mesoebene von Organisationen beziehen lassen und explizit modell- oder allgemeintheoretisch fundiert sind. Als „eher gering“ theoretisch fundiert sind hier „keine theoretische Fundierung“, „eklektizistische Fundierung“, „Bezugsrahmen“ und „Ansatz“ eingeordnet worden. Unter einer „eher hohen“ theoretischen Fundierung firmieren „allgemein-theoretische Fundierungen“ und „modelltheoretische Fundierungen“. Durch die räumliche Anordnung soll versucht werden, die ungefähren Positionen der einzelnen Konzepte im Verhältnis zu den anderen in Hinsicht auf die beiden Dimensionen abzubilden.

Die relevanten Konzepte finden sich dem Idealtyp nach in Feld vier wieder: Alleinig das Konzept von Coleman bezieht sich auf die „richtige“ Analyseebene und ist ausreichend theoretisch fundiert. Die Konzepte in den Feldern eins und zwei fallen (vorläufig) aus der Betrachtung, da sie sich auf die Makroebene beziehen. In Feld drei findet sich das Gros der Konzepte, welche aber insgesamt eine zu geringe theoretische Basis aufweisen, um daraus fundierte Erklärungs- und Gestaltungsaussagen zu generieren. Hierbei stellt das Konzept von Burt aber einen potentiellen Kandidaten für die Gruppe der relevanten Konzepte dar, sofern sich dessen theoretische Fundierung weiter ausarbeiten lässt.

		Ausmaß der theoretischen Fundierung	
		eher gering	eher hoch
Analyseebene	Makro	▪ Fukuyama	▪ Bourdieu
		▪ Putnam	
	Meso	1	2
		3	4
		▪ Nahapiet/Ghoshal; Adler/Kwon	
		▪ Portes	▪ Burt
	Mikro		▪ Coleman

Abbildung 5: Potentiell (ir)relevante Sozialkapitalkonzepte

In dieser Hinsicht sind somit lediglich zwei der acht Konzepte potentiell fruchtbar für die theoretische und praktische Anwendung. Die restlichen Konzepte haben mitunter zwar auch einen heuristischen „Nutzwert“, sind aber in Hinsicht auf Erklärungs- und Gestaltungsprobleme eher nicht geeignet. Hierbei muss jedoch beachtet werden, dass auch die potentiell relevanten Sozialkapitalkonzepte unter den oben aufgezeigten konzeptionellen Defekten leiden und erst nach einer weitergehenden Präzisierung wirklich nutzbar gemacht werden können.

Fazit: Diejenigen Konzepte, die sich auf die für die organisations- und personalwissenschaftlich relevante Analyseebene beziehen (lassen), sind zumeist schlecht fundiert. Ob sich diese Fundierungen im Rahmen eines Modellbaus verbessern lassen, kann jedoch nur im Einzelfall geklärt werden.

4.2 Forschungsheuristisches Potential

Trotz dieser Beurteilung weist der Begriff des Sozialkapitals aber ein gewisses *forschungsheuristisches Potential* auf, in dem Sinne, dass hierdurch die Theorieentwicklung und die empirische Forschung angeregt und vorangetrieben wird. Wie oben bereits mehrfach angedeutet und gezeigt, sind durch den Begriff des Sozialkapitals und dessen differente Konzeptionalisierungen zahlreiche theoretische und empirische Arbeiten angeregt worden, die zudem aus zahlreichen Forschungsfeldern und –traditionen stammen (z.B. Politikwissenschaft, Kulturwissenschaften, Soziologie, Ökonomie, Kommunikationswissenschaft u.v.m.) und sich auf ebenso viele Betrachtungsgegenstände auf unterschiedlichen Analyseebenen beziehen.

Darüber hinaus dient der Sozialkapitalbegriff auch als integrative Klammer im Sinne eines Bezugsrahmens oder Ansatzes für Arbeiten, die nicht explizit unter dem Sozialkapitaletikett firmieren. So werden andere Konzepte wie z.B. Vertrauen, soziale Normen und soziale Netzwerke von einigen

Theoretikern unter den Sozialkapitalbegriff subsumiert. Ob dieses sinnvoll und angemessen ist und welche Probleme damit verbunden sind, soll hier nicht diskutiert werden (vgl. hierzu z.B. die Ausführungen bei Haug 1997:16-23). Es spricht also einiges dafür, das die „Worthülse“ Sozialkapital als starke Heuristik fungiert, wenngleich sie auch - jenseits der Metapher - zahlreiche konzeptionelle Schwächen aufweist.

4.3 Nahe Verwandte: Organisationales Sozialkapital und Organisationskapital

In der Literatur finden sich auch Konzepte, welche zwar unter (geringfügig) anderen Namen firmieren, aber im Prinzip Sozialkapitalcharakter haben (vgl. Abbildung 6). Dieses sind Konzepte wie „Organizational Social Capital“ (Leana/Van Buren 1999), „Corporate Social Capital“ (Gabbay/Leenders 1999) oder auch „Organisationskapital“ (Sadowski 1991).

Autor	Konzeptdefinition
Gabbay/Leenders „Corporate Social Capital“	„The set of resources, tangible or virtual, that accrue to a corporate player through the player's social relationship, facilitating the attainment of goals.“ (1999: 3)
Leana/Van Buren „Organizational Social Capital“	„... a resource reflecting the character of social relations within the organization, realized through members' levels of collective goal orientation and shared trust.“ (1999: 540)
Sadowski „Organisationskapital“	„... Bestand[es] an Regeln in einer Organisation, Informationen zu teilen, Konflikte beizulegen und Kooperationsbereitschaft zu signalisieren, ...“ (1991: 136)

Abbildung 6: Verwandte Konzepte mit Sozialkapitalcharakter

Die Ähnlichkeiten dieser Konzepte mit denen in Abbildung 1 angeführten sind überdeutlich, aber natürlich auch nicht verwunderlich, da deren Autoren auf dem vorhandenen Bestand der Sozialkapital-literatur aufbauen. Besonders und allen Beiträgen gemeinsam ist, dass sie im Prinzip das Sozialkapital explizit auf der Mesoebene von Organisationen bzw. als Aggregat behandeln. Hier wird also nicht nur von Sozialkapital in einer Organisation, sondern auch vom Sozialkapital *der* Organisation gesprochen.

Gabbay und Leenders verfolgen im Prinzip ein *Netzwerkkonzept*: „..., we specifically refer to the assets embedded within and available through networks of relationships.“ (1999: 2). Netzwerke werden als Zugang zu Ressourcen anderer Akteure und auch selber als Ressource angesehen. Netzwerke werden dann zu Sozialkapital, wenn sie den Akteuren zur Zielerreichung dienen, was im Prinzip als eine Kontingenzprämisse verstanden werden kann. Das heißt, dass wenn die betriebliche Sozialstruktur zur Erreichung spezifischer Ziele dient, hat sie den Charakter von „social capital“. Verhindert die Sozialstruktur die Zielerreichung, sprechen die Autoren von „social liability“. Es werden also sowohl die positiven als auch die negativen Folgen bestimmter Sozialstrukturen und -beziehungen (für bestimmte Akteure), in Abhängigkeit von spezifischen Zielen, konzeptionell vorgesehen (vgl. 1999: 3).

Das Konstrukt „Corporate Social Capital“ setzt sich nun aus dem möglichen Sozialkapital individueller Akteure auf der Basis ihrer sozialen Beziehungen und dem sozialen Kapital der Organisation auf der Basis ihrer Sozialstruktur zusammen. Hierbei heben die Autoren explizit Interaktionseffekte zwischen den Ebenen hervor: So können bestimmte Beziehungsrelationen positive Wirkungen für einen Akteur hinsichtlich seiner Zielerreichung haben (und somit ex definitionem Sozialkapital darstellen), aber gleichzeitig für andere Akteure ein Hindernis bei der Erreichung ihrer spezifischen Ziele darstellen (also eine „social liability“ sein). Genauso können derartige Beziehungen auf der Mikroebene für die Erfüllung spezifischer Organisationsziele auf der Mesoebene förderlich oder hinderlich sein. Andersherum können auch die Sozialstrukturen auf der Mesoebene positiv oder negativ auf die Mikroebene einwirken (Beispiele hierzu finden sich bei Gabbay/Leenders 1999: 5-12).

Das Konzept hat insgesamt den Charakter eines *Bezugsrahmens*, welcher auf der Basis struktureller und relationaler Netzwerkmomente die positiven und negativen Wirkungen von Sozialstrukturen auf die Zielerreichung individueller und kollektiver Akteure sowohl auf der Mikro- als auch auf der Mesoebene von Organisationen und deren „externe Effekte“ auf die jeweilige andere Ebene thematisiert.

Genau wie den bisher behandelten Sozialkapitalkonzepten fehlt es dem Konzept an einer ausreichenden theoretischen Fundierung und angemessener Präzision in der Formulierung. So sind zentrale Begriffe wie Ressource und Ziel nicht definiert: Was denn nun genau ein Ziel ist, wann ein Ziel erreicht ist, welche Strukturen welche Ziele fördern und die Erreichung welcher Ziele behindern, ist noch weitestgehend offen. Genauso besteht auf Basis der Definition hier die Gefahr tautologischer Aussagen und definitorischer Zirkel, welche eben erst durch eine konkrete Präzisierung und eine situationskontingente Modellierung vermieden werden können. Dass das Konzept aber ein großes forschungsheuristisches Potential für weitere theoretische Modellierungen und empirische Studien hat, zeigen die vielfältigen Beiträge im Sammelband von Leenders/Gabbay (1999).

Im Gegensatz zu dieser netzwerkorientierten Konzeption wird bei Leana/Van Buren (1999) das „Organizational Social Capital“ im Sinne von *Koordinationsmedien* als Sozialkapital konzeptionalisiert. Hierbei spielen wiederum Netzwerke nur implizit als notwendige Bestandsbedingung und als Transportmedium der Koordinationsmedien eine Rolle. Die Autoren betrachten sowohl am Rande spezifische Medien (insb. relationsspezifisches Vertrauen) als auch schwerpunktmäßig generalisierte Medien (geteilte Identität, generalisiertes Vertrauen, generalisierte Reziprozitätsnormen) und ihre Nutzen und Kosten auf der Mikro- und Mesoebene von Organisationen. Hierbei gehen sie davon aus, dass die Personalpolitik der Organisation („employment practices“) den Bestand an Organisationalem Sozialkapital wesentlich beeinflusst. Das Konzept wird somit sowohl als abhängige als auch als unabhängige Variable beschrieben. Die Grundidee besteht darin, dass über die Personalpolitik stabile Beziehungen, starke Normen und spezifische Rollen generiert werden, welche das Organisationale Sozialkapital in Form der Soziabilität der Akteure und deren gegenseitigem Vertrauen auf der Mikro- und Mesoebene fördert. Hierdurch soll dann das Commitment der Akteure zu den Organisationszielen, deren Einsatzflexibilität im Arbeitsprozess, die Befähigung zu kollektivem und koordiniertem Handeln und die Förderung des intellektuellen Kapitals der Organisation erreicht bzw. gesteigert werden, wobei auch „Kosten“ in Form von institutionalisierter Macht, Innovationshemmnissen und Produktions- und Unterhaltungskosten der Personalpolitik entstehen können (vgl. hierzu Leana/Van Buren 1999, Figure 1: 547). Darüber hinaus deuten die Autoren die Bedeutung bestimmter Kontingenzfaktoren (im Sinne moderierender oder intervenierender Variablen) an, ohne diese aber ausführlich zu diskutieren (a.a.O.: 551).

Die Ausführungen zum angesprochenen Konzept haben auch hier den Charakter eines *Bezugsrahmens*. Die Ausführungen lassen, abgesehen von den zu erwartenden Bezügen zu den gängigen Sozialkapitaltheoretikern, eine konsistente und explizite theoretische Fundierung vermissen. Zentrale Begriffe wie die der Norm oder des Vertrauens werden nicht angemessen definiert, sondern lediglich im Stile eines „Literaturreviews“ umschrieben. Diese wäre an sich unproblematisch, da derartige Beschreibungen ja durchaus als Definitionsäquivalente verstanden werden können. Den Ausführungen fehlt aber häufig die notwendige Konsistenz und zum Teil sind diese sogar widersprüchlich oder zumindest fragwürdig. Insgesamt teilt dieses Konzept also die allgemeinen Probleme der vorgestellten Sozialkapitalkonzepte.

Sadowski (1991) umreißt das Konzept des Organisationskapitals nur rudimentär. Seine Ausführungen gehen hierbei kaum über die oben dargestellte Definition hinaus. Vom Sinn der Definition her werden hier *Koordinationsmedien* (insb. Regeln) thematisiert, deren Wirkungen auf den „... produktiven Folgen von Berechenbarkeit und Zuverlässigkeit in sozialen Beziehungen - zwischen Personen und zu Organisationen - ...“ (a.a.O.: 136) beruhen. Hiermit ist also die Kooperation betrieblicher Akteure und die Koordination kollektiver Handlungen angesprochen. In diesem Punkt ähnelt das Konzept deutlich dem des „Organizational Social Capital“. Der Begriff der Regeln ließe sich m.E. auch sinngemäß durch den der Norm ersetzen. Man kann des Weiteren auch davon ausgehen, dass mit dem „Bestand an Regeln“ organisationsweit generalisierte Medien bedeutet werden. Das Organisationskapital wird als „unternehmensöffentliches Gut“, welches „intangibel“ ist und „infrastrukturellen Charakter“ hat, beschrieben (a.a.O.: 136). Es lässt sich vermuten, dass das Organisationskapital primär als unabhängige Variable gedacht ist, welche Beziehungsstabilität, Koordination und Kooperation bewirkt. In seinen Ausführungen verweist Sadowski als einzige theoretische Referenz zum Begriff des Organisationskapitals auf den analogen (!) Begriff des Sozialkapitals bei Coleman (1988) (vgl. a.a.O., Anm. 7: 138).

Es geht Sadowski hierbei darum, den Begriff des Organisationskapitals neben dem des Humankapitals als Grundlage einer ökonomischen Theorie der Personalpolitik in Organisationen zu verfassen. Hierbei thematisiert er die Personalpolitik als Investitionsentscheidungen in das Human- und Organisationskapital sowie die allgemeine ökonomische Fundierung der Personaltheorie. Da das Organisationskapital nach seiner Auffassung den Charakter eines öffentlichen Gutes aufweist, besteht die übliche Tendenz zur Unterinvestition in diese Kapitalie. Hierauf weist er hin und betont somit, dass hierdurch mögliche produktive Folgen stabiler Beziehungen verspielt werden (können). Trotz dieser konzeptionell eher mageren Ausführungen hat dieser Begriff als Metapher und Heuristik Eingang in personalwirtschaftliche Lehrbücher und Schriften gefunden (vgl. z.B. Neuberger 1997: 76-78; Ridder 1999: 63).

Es zeigt sich zusammenfassend, dass auch die nahen Verwandten des Sozialkapitalkonzeptes unter den gleichen konzeptionellen „Erbkrankheiten“ leiden. Als Bezugsrahmen oder Heuristiken betonen diese Konzepte aber zwei interessante und häufig nicht thematisierte Aspekte vieler organisations- und personalwissenschaftlicher Fragestellungen:

Zum einen betonen alle Konzepte den Aspekt des *Sozialkapitals als „öffentliches Gut“ auf der Me-soebene von Organisationen*, welches nach der Anmutung der Autoren zur Lösung von Kollektivgutproblemen (wie z.B. Trittbrettfahrerproblemen) und Koordinationsproblemen bei kollektivem Handeln beitragen kann. Hiermit sind zahlreiche organisations- und personalwissenschaftliche Fragestellungen angesprochen, welche Probleme der Verhaltensdefektion am Arbeitsplatz oder Koordinationsprobleme von Personen im Arbeitsprozess zum Inhalt haben.

Zum anderen werden bei Leana/Van Buren und Gabbay/Leenders *Interaktionseffekte zwischen der Mikro- und Mesoebene von Organisationen* thematisiert. Bei Gabbay/Leenders treten diese wechselseitig als indirekte Struktureffekte (sozusagen als Nebenwirkungen) auf und bei Leana/Van Buren als Interaktionseffekte zwischen generalisierten und spezifischen Medien. Viele organisations- und personalwissenschaftliche Problemstellungen sind „ebenenübergreifend“, ohne dass dieses regelmäßig theoretisch abgebildet wird. Derartige Konzepte könnten hier vielleicht einen Ansatzpunkt zur weiteren Entwicklung liefern. Ein weiteres Beispiel liefern praktische Gestaltungsvorschläge: Diese haben nicht selten unintendierte Nebenwirkungen auf einer anderen Ebene, so dass z.B. die vermutete Lösung für ein Problem auf der Mesoebene möglicherweise zum Problem auf der Mikroebene werden kann.

Häufig fehlen in der Theorie und Praxis geeignete Konzepte, um solchartige Probleme angemessen zu bearbeiten. Konzepte, die das Sozialkapital auf der Ebene von Organisationen thematisieren, könnten hier vielleicht als Bezugsrahmen dienen. Die Betitelung als Bezugsrahmen macht aber schon deutlich, dass hier noch eine weitergehende theoretische Fundierung der einzelnen Konzepte und insbesondere der Interaktionseffekte erfolgen müsste. Wie eingangs schon erwähnt, treten auch hier konzeptionelle Probleme auf, welche die theoretische Fruchtbarkeit der Konzepte zumindest einschränken. Im Sinne einer Weiterentwicklung der Konzepte müssten die theoretische Basis verbessert, die Konzepte präziser definiert und durch Zusammenhangs- und Wirkungsaussagen miteinander verbunden werden.

4.4 Fazit: Zur theoretischen und empirischen Fruchtbarkeit des Sozialkapitalkonzeptes

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, dass das Konzept des Sozialkapitals weder eindeutig verwandt wird noch in seinen verschiedenen Konzeptionalisierungen präzise und abschließend formuliert ist. Der Begriff des Sozialkapitals weist also *konzeptionelle Schwächen* auf, welche zentral in der zumeist *mangelhaften theoretischen Fundierung des Konzeptes* und der noch *ausstehenden empirischen Konstruktvalidierung* begründet sind. Das gleiche gilt auch für die „nahen Verwandten“ des Sozialkapitalkonzeptes.

Dennoch beflügelt der Begriff die Forschung in den verschiedensten Disziplinen, womit dieser ein *relativ hohes forschungsheuristisches Potential* besitzt. Mehr als eine forschungsleitende Heuristik oder Metapher stellt das Konzept (zur Zeit) aber nicht dar, da ihm die notwendigen konzeptionellen und analytischen Voraussetzungen fehlen. Hier wäre eine verstärkte „Grundlagenforschung“ von Nöten, die entsprechende Validierungen vornimmt, um somit die Sozialkapitalforschung auf eine (vorläufig) gesicherte Basis zu stellen und den konzeptionellen Diskurs zu fördern. Die umfangreiche Sozialkapitalforschung folgt sozusagen einem konzeptionell blinden Aktionismus, welcher durch eine „Worthülse“ mit ungesichertem Inhalt bestimmt wird. Auf dieser Basis sind die Ergebnisse der Sozialkapitalforschung zumindest kritisch zu betrachten.

Dieses bedeutet für die organisations- und personalwirtschaftliche Anwendung des Konzeptes eine nur *bedingte Einsatztauglichkeit*, zumal auch nur wenige Konzepte den Ansprüchen derartiger Fragestellungen in Hinsicht auf die Analyseebene genügen. Als Metapher lenkt der Sozialkapitalbegriff aber das Augenmerk auf die Wirkungen von Beziehungsnetzwerken, organisationalen Sozialstrukturen und der durch sie vermittelten sozialen Koordinationsmedien für individuelle und kollektive Handlungen. Nimmt man an, dass diese organisations- und personalwirtschaftlich relevante Wirkun-

gen zeigen, könnten hiermit zusätzliche Erklärungs- und Gestaltungsmomente bezeichnet sein, die aber einer angemessenen Fundierung bedürfen. Ob man hierzu aber tatsächlich das Konzept Sozialkapital benötigt ist fraglich, da derartige Zusammenhänge bereits seit langem in der organisations- und personalwirtschaftlichen Literatur unter anderen „Labeln“ (z.B. „soziale Kontrolle“, „strukturelle Führung“, „Clan“) und in anderen Disziplinen, wie z.B. in der sozialpsychologischen Kleingruppenforschung oder der Industriesoziologie diskutiert werden. Ob das Sozialkapitalkonzept hierzu einen Erklärungsüberschuss bedeutet, darf – zumindest in der derzeitigen Formulierung – bezweifelt werden.

5 Sozialkapital – Quo vadis?

Es stellt sich abschließend die Frage, ob der Sozialkapitalbegriff für die Organisations- und Personalwirtschaftstheorie und deren Praxis fruchtbar gemacht werden soll oder nicht? Und wenn ja, wie soll dieses geschehen? Also: Quo vadis, Sozialkapital?

Die obigen Ausführungen haben erbracht, dass das Konzept in seiner jetzigen Form oder besser: in seinen zahlreichen Formen keine geeignete Basis für Erklärungs- und Gestaltungsaussagen bietet. Somit bleiben drei Möglichkeiten, wie mit dem Konzept weiter verfahren werden kann:

Erstens könnte man weiter machen wie bisher und das Konzept eher als Metapher oder „Worthülse“ benutzen, wobei deren atheoretische Konzeptionalisierung aber i.d.R. zu beliebigen Aussagen führt. Diese Vorgehensweise ist abzulehnen, da hiermit kaum Erkenntnisfortschritt verbunden sein dürfte.

Zweitens könnte man das Konzept verwerfen und stattdessen mit anderen Konzepten operieren. Dieses würde voraussetzen, dass diese Konzepte ausreichend theoretisch fundiert und angemessen konzeptionalisiert sind und sich auf die gleichen Erklärungsstatbestände beziehen lassen.

Drittens könnte man versuchen, die aufgeführten Defizite des Sozialkapitalkonzeptes zu beheben und im Rahmen eines Modellbaus (vgl. hierzu Pkt. 3.2.2 und Nienhäuser 1996) theoretisch und empirisch fruchtbar zu machen. Im Weiteren möchte ich die zweite und dritte Möglichkeit ausführlicher diskutieren.

Zieht man aus den vorangegangenen Ausführungen den Schluss, dass das Sozialkapitalkonzept zu verwerfen ist, stellt sich die Frage, ob es alternative Konzepte gibt, die ähnliche Zusammenhänge thematisieren. Im Prinzip wird mit dem Begriff Sozialkapital die Wirkung von sozialen Beziehungen auf individuelle und kollektive Handlungen thematisiert. Wie wir gesehen haben, bleibt das Konzept häufig auf dieser metaphorischen Ebene verhaftet.

Ein Teil der Sozialkapitalliteratur ist netzwerkanalytisch motiviert und „fundiert“, wobei innerhalb der Netzwerkanalyse u.a. eben jene soziostrukturellen Wirkungen auf die Handlungsergebnisse individueller und kollektiver Akteure abgebildet werden. Diese zunächst rein methodische Fundierung scheint angemessen, um die interessierenden Sachverhalte abzubilden und angemessen zu analysieren. Ein Vorschlag könnte es also sein, das Konzept Sozialkapital durch das der (organisationalen) *Sozialstruktur* zu ersetzen. Die Netzwerkanalytik bietet hier zahlreiche Methoden und Maßzahlen, um Sozialstrukturen zu beschreiben (vgl. hierzu die Ausführungen in Punkt 3.2.3 zu strukturellen und relationalen Netzwerkkonzepten). Auf dieser Basis könnte man versuchen, organisationale Sozialstrukturen abschließend zu beschreiben, also alle Definitionsmerkmale der Sozialstruktur zu erfassen. Hierzu müsste man folgende Frage abschließend beantworten: *Welche Sozialstrukturen ha-*

ben in welchen Situationen welche Wirkungen (für wen)? Dieses setzt eine typologische Vorgehensweise voraus, indem man verschiedene Sozialstrukturtypen, Situationstypen und Wirkungstypen nach bestimmten Definitionsmerkmalen systematisch unterscheidet und deren gemeinsames Auftreten nach dem Kovariationsprinzip, bei gleichzeitiger Kontrolle relevanter Drittvariablen, erfasst (vgl. hierzu ausführlich Jans 2001). Hierdurch könnte eine Beschreibung situationskontingenter Wirkungen bestimmter Sozialstrukturen erreicht werden. Hiermit ist aber lediglich die Analysemethodik bezeichnet; zur *Erklärung* der erfassten Zusammenhänge fehlt aber noch eine angemessene theoretische Fundierung. Hierzu kommen insbesondere solche Theorien in Betracht, welche sich auf die Mikro- und Mesoebene von Organisationen beziehen lassen, soziale Relationen zwischen Akteuren thematisieren und vorzugsweise einen hohen Allgemeinheitsgrad aufweisen. Hier bieten sich z.B. Tauschtheorien (von Coleman 1991 und/oder Emerson 1962, vgl. hierzu auch Matiaske 1998), ökonomische Theorien (Rational Choice, vgl. hierzu z.B. Esser 1993; Transaktionskostentheorie, Prinzipal-Agent-Ansätze, vgl. hierzu Ebers/Gotsch 1995) oder der Resource-Dependence Ansatz (Pfeffer/Salancik 1978) an. Wahrscheinlich reicht eine Theorie nicht aus, um die entsprechenden Erklärungstatbestände zu erfassen, so dass hier ein expliziter Modellbau notwendig sein wird.

Hält man die dritte Möglichkeit für adäquat, so liefert die vorangegangene Analyse die Ansatzpunkte für die mögliche Verbesserung der Sozialkapitalkonzepte. Zunächst müssten die Sozialkapitalkonzepte besser formuliert werden, so dass sich deren Präzision erhöht. Auf dieser Basis wären dann vergleichende Konstruktvalidierungen vorzunehmen, um über die Güte der analytischen und operationalen Definitionen zu entscheiden und dann im Rahmen des wissenschaftlichen Diskurses die Eindeutigkeit des Konzeptes herzustellen bzw. die Mehrdeutigkeit der Konzepte zu explizieren.

Dieser Vorgang bedarf natürlich einer theoretischen Fundierung durch eine allgemeine Theorie oder ein angemessenes Erklärungsmodell, aus denen sich systematisch Aussagen zu Ursache-Wirkungszusammenhängen in Bezug auf das Sozialkapital ableiten lassen. Auch hier scheint m.E. wieder ein theoretischer Fokus sinnvoll, der sich auf die Mikro- oder Mesoebenen von Organisationen bezieht. M.E. lässt sich das Sozialkapital nur sinnvoll auf der Ebene individueller und kollektiver Akteure als potentielle Handlungsressource, welche eine Wirkung auf Handlungsergebnisse haben kann, interpretieren. Dieses setzt aber eine genaue Differenzierung voraus, wann die sozialen Beziehungen eine Handlungsressource darstellen und wann nicht. Diese Differenzierungen müssen auf der Ebene der Theorie bzw. des Modells formulierbar und empirisch überprüfbar sein. Dieses bedeutet eine im Vergleich zur „gängigen Praxis“ eher einschränkende Sichtweise von Sozialkapital, welche aber m.E. analytisch sinnvoll wäre.

Fassen wir zusammen: Es gibt Ansatzpunkte, mit denen man das Sozialkapitalkonzept systematisch verbessern könnte. Hiermit ist aber eine große Zahl von Problemen verbunden, die hauptsächlich auf der Ebene der mangelnden theoretischen Fundierung und der Probleme der adäquaten Konstruktion von Erklärungsmodellen zu verorten sind. Ob diese angemessen gelöst werden können, bleibt fraglich.

Ebenso gut könnte man versuchen, andere Konzepte zu nutzen, um derartige Erklärungstatbestände abzubilden, wobei sich aber die gleichen Probleme ergeben. Auch diese Konzepte müssten eindeutig und präzise formuliert sowie ausreichend theoretisch fundiert sein. Ebenso müssten diese Konzepte definitorische Zirkel und tautologische Aussagen vermeiden, was m.E. durch das oben angerissene Konzept der Sozialstruktur gewährleistet werden könnte.

Es bleibt abzuwarten, ob sich im Rahmen der Sozialkapitaldiskussion eine oder mehrere dieser Vorgehensweisen herausbilden. Der Sozialkapitalbegriff bietet eine eingängige Metapher, welche unmittelbar den persönlichen Erfahrungen vieler Personen mit den Hilfeleistungen und Solidaritätspotentialen durch Bekannte, Arbeitskollegen und Freunde, oder allgemeiner: dem “Vitamin B” entspricht. Scheint dies als Etikettierung lebensweltlicher Erfahrungen mit dem eigenen Beziehungskapital oder dem anderer Personen umgangssprachlich durchaus angemessen, so lässt diese Metapher zur Zeit noch die analytische Klarheit vermissen, die nötig wäre, um fundierte organisations- und personalwissenschaftliche Erklärungs- und Gestaltungsaussagen zu begründen.

Literaturverzeichnis

- Adler, P.S./Kwon, S.-W. 2000: Social capital: the good, the bad, the ugly, in: Lesser, E.L. (Ed.): Knowledge and Social Capital, Boston, MA: 89-115
- Ahuja, G. 2000: Collaboration Networks, Structural Holes, And Innovation: A Longitudinal Study, in: Administrative Science Quarterly, 45: 425-455
- Ancona, D.G./Caldwell, D.F. 1992a: Bridging the Boundary: External Activity and Performance in Organizational Teams, in: Administrative Science Quarterly, 37: 634-665
- Ancona, D.G./Caldwell, D.F. 1992b: Demography and Design: Predictors of New Product Team Performance, in: Organization Science, 3 (3): 321-341
- Astley, W.G./Van de Ven, A.H. 1983: Central Perspectives and Debates in Organization Theory, in: Administrative Science Quarterly, 28: 245-273
- Bacharach, S.B. 1989: Organizational Theories: Some Criteria for Evaluation, in: Academy of Management Review, 14: 496-515
- Baker, W. 1990: Market networks and corporate behavior, in: American Journal of Sociology, 96: 589-625
- Baker, W. 2000: Achieving Success through Social Capital, San Francisco
- Belliveau, M.A./O'Reilly III, C.A./Wade, J.B. 1996: Social Capital at the Top: Effects of Social Similarity and Status on CEO Compensation, in: Academy of Management Journal, 39 (6): 1568-1593
- Bourdieu, P. 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, R. (Hg.): Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt Sonderband 2, Göttingen: 183-198
- Bourdieu, P. 1992: Die feinen Unterschiede, 5. Aufl., Frankfurt
- Bourdieu, P./Boltanski, L./Saint Martin, L.d. 1981: Kapital und Bildungskapital. Reproduktionsstrategien im sozialen Wandel, in: Bourdieu, P./Boltanski, L./Saint Martin, L.d./Maladié, P. (Hg.): Titel und Stelle: Über die Reproduktion sozialer Macht, Frankfurt a.M.: 23-87
- Borgatti, S.P. 1998: A SOcNET Discussion on the Origins of the Term Social Capital, in: Connections, 21(2): 37-46
- Boxman, E.A.W./De Graaf, P.M./Flap, H.D. 1991: The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch managers, in: Social Networks, 13: 51-73
- Brass, D.J. 1995: A Social Network Perspective on Human Resources Management, in: Research in Personnel and Human Resources Management, 13: 39-79

- Brass, D.J./Butterfield, K.D./Skaggs, B.C. 1998: Relationships and Unethical Behavior: A Social Network Perspective, in: *Academy of Management Review*, 23 (1): 14-31
- Burt, R.S. 1982: *Towards a structural theory of action*, New York
- Burt, R.S. 1992: *Structural holes: The social structure of competition*, Cambridge, Mass.
- Burt, R.S. 1997: The contingent value of social capital, in: *Administrative Science Quarterly*, 42: 339–365
- Burt, R.S. 2000: The Network Structure of Social Capital, in: Sutton, R.I./Staw, B.M. (Eds.): *Research in Organizational Behavior*, Vol. 22, Greenwich, CT: 345-423
- Cohen, D./Prusak, L. 2001: *In Good Company: How Social Capital Makes Organization Work*, New York
- Coleman, J.S. 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology*, 94, Supplement: S95–S120
- Coleman, J.S. 1990: *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass.
- Coleman, J.S. 1991: *Grundlagen der Sozialtheorie*, Bd. 1: *Handlungen und Handlungssysteme*, München
- Coleman, J.S. 1994: *Grundlagen der Sozialtheorie*, Bd. 3: *Die Mathematik der sozialen Handlung*, München
- Coleman, J.S./Hoffer, T.B. 1987: *Public and Private High Schools: The Impact of Communities*, New York
- Diekmann, A. 1993: Sozialkapital und das Kooperationsproblem in sozialen Dilemmata, in: *Analyse und Kritik*, 15 (1): 22-35
- Ebers, M./Gotsch, W. 1995: Institutionenökonomische Theorien der Organisation, in: Kieser, A. (Hg.): *Organisationstheorien*, 2.Aufl., Stuttgart: 185-235
- Emerson, R.M. 1962: Power-Dependence Relations, in: *American Sociological Review*, 27: 31-41
- Esser, H. 1993: *Soziologie: Allgemeine Grundlagen*, Frankfurt
- Feldman, T.R./Assaf, S. 1999: Social Capital: Conceptual Frameworks And Empirical Evidence. An Annotated Bibliography, Social Capital Initiative Working Paper No. 5, The World Bank, Social Development Department, Washington, DC
- Fernandez, R.M./Castilla, E.J./Moore, P. 2000: Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center, in: *American Journal of Sociology*, 105: 1288–1356
- Foley, M.W./Edwards, B. 1999: Is it time to disinvest in social capital?, in: *Journal of Public Policy* 19: 141-173
- Friedman, R.A./Krackhardt, D. 1997: Social Capital and Career Mobility. A Structural Theory of Lower Returns to Education for Asian Employees, in: *Journal of Applied Behavioral Science*, 33 (3): 316–334
- Fukuyama, F. 1997: Social capital and the modern capitalist economy: Creating a high trust workplace, *Stern business*, o.S., o.O.
- Fukuyama, F. 1995: *Konfuzius und Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen*, München ; dt. Ausgabe von Fukuyama, F. 1995: *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York)

-
- Gabbay, S.M./Zuckermann, E.W. 1998: Social Capital and Opportunity in Corporate R&D: The Contingent Effect of Contact Density on Mobility Expectations, in: *Social Science Research*, 27: 189–217
- Gabbay, S.M./Leenders, R. 1999: CSC: The Structure of Advantage and Disadvantage, in: Leenders, R./Gabbay, S.M. 1999: *Corporate Social Capital and Liability*, Boston: 1-14
- Gambetta, D. 1988: Mafia: the Price of Distrust, in: Gambetta, D. (Ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: 158-175
- Gouldner, A. 1960: The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement, in: *American Sociological Review*, 25: 161-178
- Granovetter, M. 1973: The strength of weak ties, in: *American Journal of Sociology*, 78: 1360-1380
- Granovetter, M. 1992: Problems of explanation in economic sociology, in: Nohria, N./Eccles, R. (Eds.): *Networks and organizations: Structure, form and action*, Boston: 25-56
- Granovetter, M. 1995: *Getting a job. A study of contacts and careers*, 2. Aufl., Cambridge, Mass.
- Hanifan, L.J. 1920: *The Community Center*, Boston
- Hansen, M.T. 1999: The Search-Transfer Problem: The Role of Weak Ties in Sharing Knowledge across Organization Subunits, in: *Administrative Science Quarterly*, 44: 82–111
- Hansen, M.T. 2000: *Realizing Opportunities: An Interunit Model of Knowledge Sharing in Multiunit Companies*, Working Paper No. 00028, Harvard Business School, Revised July 2000
- Haug, S. 1997: *Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand*, Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, Arbeitspapiere Arbeitsbereich II, Nr. 15, Mannheim
- Haug, S. 2000: *Soziales Kapital und Kettenmigration. Italienische Migranten in Deutschland*, Opladen
- Jacobs, J. 1961: *The Death and Life of Great American Cities*, New York
- Jans, M. 2001: *Betriebliche Sozialstrukturen. Merkmale, Kontexte, Wirkungen*, unveröffentlichtes Arbeitspapier, Lehrstuhl für Personalwirtschaft, Universität Essen
- Jansen, D. 1999: *Einführung in die Netzwerkanalyse: Grundlagen, Methoden, Anwendungen*, Opladen
- Joye, D./Renschler, I. 1996: *Social Capital and Local Living: The Example of 4 Swiss Cities*, Unpublished Paper, Conference on Social Capital, Milano
- Kieser, A. 1995: Anleitung zum kritischen Umgang mit Organisationstheorien, in: Kieser, A. (Hg.): *Organisationstheorien*, 2.Aufl., Stuttgart: 1-30
- Kogut, B. 2000: The Network As Knowledge: Generative Rules and the Emergence of Structure, in: *Strategic Management Journal*, 21: 405–425
- Leana, C.R./Van Buren III, H.J. 1999: Organizational Social Capital And Employment Practices, in: *Academy of Management Review*, 24 (3): 538–555
- Leenders, R./Gabbay, S.M. 1999: *Corporate Social Capital and Liability*, Boston
- Lesser, E.L. 2000a: Leveraging Social Capital in Organizations, in: Lesser, E.L. (Ed.): *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*, Boston, MA: 3-16
- Lesser, E.L. (Ed.) 2000b: *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*, Boston, MA

-
- Lin, N. 1982: Social resources and instrumental action, in: Marsden, P.V./Lin, N. (Eds.): Social structure and network analysis, Beverly Hills: 131–145
- Lin, N. 1990: Social resources and mobility: a structural theory of status attainment, in: Breiger, R.L. (Ed.): Social mobility and social structure, New York: 247–271
- Lin, N. 1999: Social networks and status attainment, in: Annual Review of Sociology 25: 467–487
- Lin, N./Cook, K.S./Burt, R.S. (Eds.) 2001: Social Capital, Chicago, IL
- Loury, G.C. 1977: A Dynamic Theory of Racial Income Differences, in: Wallace, P.A./La Mond, A.M. (Eds.): Woman, Minorities, and Employment Discrimination, Lexington, Mass.: 153–186
- Loury, G.C. 1987: Why should we care about group inequality?, in: Social Philosophy and Policy, 5: 249–271
- Matiaske, W. 1998: Zur Integration von Tausch- und Machttheorie, in: Berthel, J. (Hg.): Unternehmen im Wandel. Konsequenzen für und Unterstützung durch die Personalwirtschaft, München, Mering: 48–82
- Meyerson, E.M. 1994: Human Capital, Social Capital and Compensation: The Relative Contribution of Social Contacts to Manager's Income, in: Acta Sociologica, 37: 383–399
- Nahapiet, J./Ghoshal, S. 1998: Social Capital, Intellectual Capital, And The Organizational Advantage, in: Academy of Management Review, 23 (2): 242–266
- Nelson, R.E. 1998: The Strength of Strong Ties: Social Networks And Intergroup Conflict in Organizations, in: Academy of Management Journal, 32 (2): 377–401
- Neuberger, O. 1997: Personalwesen 1, Stuttgart
- Nienhüser, W. 1996: Die Entwicklung theoretischer Modelle als Beitrag zur Fundierung der Personalwirtschaftslehre. Überlegungen am Beispiel der Erklärung des Zustandekommens von Personalstrategien, in: Weber, W. (Hg.): Grundlagen der Personalwirtschaft. Theorien und Konzepte, Wiesbaden: 39–88
- Pennings, J.M./Lee, K./Witteloostuijn, A.V. 1998: Human capital, social capital, and firm dissolution, in: Academy of Management Journal, 41 (4): 425–440
- Pfeffer, J. 1993: Barriers to the Advance of Organizational Science: Paradigm Development as a Dependent Variable, in: Academy of Management Review, 18 (4): 599–620
- Pfeffer, J./Salancik, G.R. 1978: The External Control of Organizations. A Resource Dependence Perspective, New York
- Podolny, J.M./Baron, J.N. 1997: Resources and relationships: Social networks and mobility in the workplace, in: American Sociological Review, 62: 673–693
- Portes, A. 1999: SOCIAL CAPITAL: Its Origins and Application in Modern Sociology, in: Annual Review of Sociology, 24: 1–24
- Portes, A./Landolt, P. 1996: The Downside of Social Capital, in: The American Prospect, 94: 18–21
- Prusak, L./Cohen, D. 2001: Soziales Kapital macht Unternehmen effizienter, in: HARVARD BUSINESS manager, 6/2001: 27–36
- Putnam, R.D. 1993a: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy, Princeton
- Putnam, R.D. 1993b: The Prosperous Community, in: The American Prospect, 13: 35–42
- Putnam, R.D. 1995a: Bowling alone. America's Declining Social Capital, in: Journal of Democracy, 6 (1): 65–78

- Putnam, R.D. 1995b: Tuning In, Tuning Out: the Strange Disappearance of Social Capital in America, in: Political Science and Politics, 28 (4): 664-683
- Ridder, H.-G. 1999: Personalwirtschaftslehre, Stuttgart
- Sandefur, R.L./Laumann, E.O. 1998: A Paradigm For Social Capital, in: Rationality and Society, 10 (4): 481-501
- Sadowski, D. 1991: Humankapital und Organisationskapital - Zwei Grundkategorien einer ökonomischen Theorie der Personalpolitik in Unternehmen, in: Ordelheide, D./Rudolph, B./Büßelmann, E. (Hg.): Betriebswirtschaftslehre und Ökonomische Theorie, Stuttgart: 127-141
- Schenk, M. 1995: Soziale Netzwerke und Massenmedien, Tübingen
- Schulman, M.D./Anderson, C. 1999: The Dark Side of the Force: A Case Study of Restructuring and Social Capital, in: Rural Sociology, 64: 351-372
- Scott, J. 1991: Social network analysis: a handbook, London
- Stolle, D./Rochon, T.R. 1996: Social Capital, but how??? Associations and the Creation of Social Capital, Paper presented at the Conference for Europeanist, March, Chicago
- Tsai, W./Ghoshal, S. 1998: Social capital and value creation: The role of intrafirm networks, in: Academy of Management Journal, 41 (4): 464-478
- Walker, G./Kogut, B./Shan, W. 1997: Social Capital, Structural Holes and the Formation of an Industry Network, in: Organization Science, 8 (2): 109-125
- Wasserman, S./Faust, K. 1994: Social network analysis: Methods and applications, Cambridge
- Wellman, B. 1993: An egocentric network tale, in: Social Networks, 15: 423-436
- Wellman, B./Berkowitz, S.D. (Eds.) 1998: Social Structures: A network approach, 2. Aufl., Cambridge
- Wellman, B./Wortley, S. 1990: Different strokes from different folks: Community ties and social support, in: American Journal of Sociology, 96: 558-588
- Whitley, P.F. 1996: The Origins of Social Capital, Unpublished Paper, Conference of Social Capital, Milan
- Woolcock, M. 1998: Social capital and economic development: towards a theoretical synthesis and policy framework, in: Theory and Society, 27: 151-208

Zur Person:

Dipl.-Kfm. Manuel Jans, geb. 1971; Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann; Studium der Wirtschaftswissenschaften mit den Schwerpunkten Personalwirtschaft, Organisation & Planung und Organisationspsychologie an der Universität GH Essen; Abschluss: Diplom-Kaufmann, 1999 bis 2006 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Personalwirtschaft. Seit 2006 als freiberuflicher Berater und Dozent mit den Schwerpunkten Personalmanagement und E-Learning.

Kontakt: Manuel Jans

e-ducation.de | Agentur für Neue Lehr- und Lernmedien

Richard-Wagner-Platz 11

41366 Schwalmtal

E-Mail: mjans@e-education.de